Digitized by Google

5
5
610
BIBLIOTECA NAZIONALE
CENTRALE ◆ FIRENZE

Die Praxis

des

kaufmänniſchen Geſchäfts.

Der Ausbildungsgang in der kaufmänniſchen Praxis, vom Lehrling bis zum Prinzipal. — Einkauf und Verkauf. — Rechenkunde. — Maß-, Gewichts- und Münzkunde. — Buchführung. — Correſpondenz. — Sonſtige Comptoirarbeiten. — Aſancen. — Die Güterbeförderung.

Von

Dr. Franz, Schöbs, R. Gellert.

Zweite wohlfeile Ausgabe.

Leipzig

Verlag von Otto Wigand.

1869.

LIBRERIA
ERMANNO LOESCHER
TORINO FIRENZE

5.5.610

5.5.610

Digitized by Google

Die Praxis

des

kaufmännischen Geschäfts.

Die Praxis

des

kaufmännischen Geschäfts.

Der Ausbildungsgang in der kaufmännischen Praxis, vom Lehrling bis zum Prinzipal. — Einkauf und Verkauf. — Rechenkunde. — Maß-, Gewichts- und Münzkunde. — Buchführung. — Correspondenz. — Sonstige Comptoirarbeiten. — Usancen. — Die Güterbeförderung.

Von

Dr. Franz, Schöbs, R. Gellert.

Zweite wohlfeile Ausgabe.

Leipzig

Verlag von Otto Wigand.

1869.

Sachregiſter.

Der Kaufmann.

Allgemeines. 1. **Anforderungen an die wiſſenſchaftliche Bildung.** 4. **Anforderungen an die ſittlichen Eigenſchaften ꝛc.** 7. **Handelsſchulen.** 15. **Die Lehrzeit eine Lernzeit.** 17. Lehrvertrag. 17. Lehrgeld. 18. Erſte Arbeiten. 19. Im Lager. 19. Auf dem Comptoir. 20. Briefe. 21. Copirbuch. 21. Wechſelcopie. 22. Frachtbriefe. 22. Die „kleine" Kaſſe. 23. Verhalten gegen die Untergebenen, Berufsgenoſſen und gegen den Principal. 23. Mußezeit. 24. **Der Volontär.** 26. **Der Handlungsgehülfe.** 27. Dienſtverhältniß. 27. **Im Laden.** 28. Arrangement der Verkaufsgegenſtände. 30. Umgang mit den Kunden. 30. Ladenbuch. 31. **Im Lager.** 32. Waareneingang. 33. Frachten. 34. Zollabfertigung. 34. Verſicherung der Güter während des Transports. 35. Unterſuchung der Richtigkeit eingehender Waaren. 36. Commiſſionsbuch. 37. Verkaufs-Cladde. 38. Verſicherung des Lagers. 38. Die Aufnahme der Waaren bei der Inventur. 39. Zurückgeſetzte Waare. 39. **Auf dem Comptoir.** 39. Verhalten gegen die Lehrlinge und gegen den Prinzipal. 40. Buchführung. 41. **Bei der Kaſſe.** 42. Coupons. 43. Handelsmünzen im Waarengeſchäft. 43. Sortenbuch im Bankgeſchäft. 44. Verfälſchungen von Münzen, Banknoten, Coupons ꝛc. 44. Ausgaben für Porti ꝛc. 45. Poſtfreimarken. 45. Das Wechſelportefeuille. 45. Arbitrage. 46. Notiznahme der Accepte. 46. Abſchluß der Kaſſe. 47. **Auf der Reiſe.** 47. Die Gewerbegeſetzgebung. 49. Auftreten des Reiſenden. 50. Arbeiten vor dem Antritt der Reiſe. 51. Schuldnerauszug. 52. Muſtercollectionen. 52. Preiscourante ꝛc. 52. Feſtſtellung der Reiſeroute. 53. Reiſekaſſe 53. Die Anſtellungen von Waare. 54. Erkundigungen über die Kunden. 55. Die Preiſe. 56. Eintreibung der Außenſtände. 57. Empfangnahme von Zahlungen. 58. Verfügungswaare. 59. Abmachung bei Inſolvents. 60. Verhalten gegen die Berufsgenoſſen. 61. **Der Handlungsgehülfe als Geſchäftsführer.** 61. Die Prokura. 62. **Nachträgliches über die Laufbahn des Handlungsgehülfen.** 64. Stellenangebot und Nachfrage. 64. Kommiſſionäre. 65. Kaufmänniſche Vereine. 65. **Der etablirte Kaufmann.** 66. Die Gründe des Mißerfolgs. 68. Die Handels-Geſellſchaft. 71. Societätsvertrag. 74. Die juriſtiſche Selbſtſtändigkeit. 74. Die Firma. 75. Das Circulair. 75. Einrichtung der Geſchäfts-

bücher. 76. Das Perſonal. 77. Die Arbeiter. 77. Fabrikation. 78. Handelsgerichte 78. **Der Agent.** 80. Lager. 80. Proviſion. 81. Geſchäftsbücher. 81. **Das Commiſſionsgeſchäft.** 82. Delcredere. 83. Exportgeſchäfte. 83. **Der Einkauf. Platzeinkauf. Fabrikorte. Meßeinkauf. Reiſende und Agenten. Börſen. Mäkler.** 84. **Der Verkauf. Marktbericht. Preisliſten. Meſſen. Conſignation. Großaventur. Auktionen.** 89.

Rechenkunde. 92. Vortheile bei der Addition. 93. Abkürzungen bei der Subtraktion. 93. Vortheile bei der Multiplication. 94. Vortheile bei der Diviſion. 97. Von den Kennzeichen der Theilbarkeit der Zahlen. 97. Anwendung beſonderer Vortheile beim Kopfrechnen der Multiplications-Regeldetri. 98. Von der geraden oder einfachen Regeldetri. 100. Von der Zins- oder Intereſſen-Rechnung. 103. Auffindung der Zinſen. 104. Auffindung des Kapitals. 105. Auffindung der Procente. 106. Auffindung der Zeit. 106. Zinſeszinſenrechnung. 106. Discont-Rechnung. 110. Procentrechnung. 113. Rabattrechnung. 117. Tara- und Gutgewicht-Rechnung. 120. Geſellſchafts- oder Vertheilungs-Rechnung. 122. Der Kettenſatz. 125. Termin-Rechnung. 128. Wechſel-Rechnung. 132. Arbitrage-Rechnung. 149. **Maße und Gewichte.** 158. Der Meter. 159. Vorſchläge zur Einführung des metriſchen Syſtems in Großbritannien und Deutſchland. 160. Aeltere Maße und Gewichte. 160. **Münzen.** 161. Münzſyſtem der Deutſchen. 162. Verſchlechterung der Münzen in Deutſchland. 163. Die Münzvereinbarungen. 163. Die Münzmetalle. 165. **Maß und Gewicht, nebſt vergleichenden Ueberſichten.** Außerdeutſche Staaten. Aegypten. 167. Belgien. 167. Braſilien. 167. Dänemark. 167. Frankreich. 167. Griechenland. 169. Großbritannien. 169. Japan. 170. Italien. 170. Kirchenſtaat. 171. Lombardei. 171. Lucca. 171. Mexico. 171. Modena. 171. Moldau. 171. Neapel. 171. Niederlande. 171. Nordamerikaniſche Union. 172. Norwegen. 172. Oſtindien. 172. Parma. 173. Polen. 173. Portugal. 173. Rußland. 174. Sardinien. 174. Schweden. 174. Schweiz. 174. Sicilien. 175. Spanien. 176. Südamerikaniſche Freiſtaaten. 176. Toskana. 176. Türkei. 176. Ungarn. 177. Venedig. 177. Walachei. 177. Deutſche Staaten. Anhalt. Bernburg, Deſſau, Köthen. 177. Baden. 177. Bayern. 178. Braunſchweig. 178. Bremen. 178. Frankfurt a M. 179. Hamburg. 179. Hannover. 180. Heſſen-Kaſſel. 180. Heſſen-Darmſtadt. 181. Heſſen-Homburg. 181. Hohenzollern. 182. Liechtenſteink. 182. Lippe-Bückeburg. 182. Lippe-Detmold. 182. Lübeck. 182. Mecklenburg-Schwerin. 183. Mecklenburg-Strelitz. 183. Naſſau. 183. Oeſterreich. 183. Oldenburg. 185. Preußen. 185. Reußiſche Fürſtenthümer. 186. Sachſen. 186. Sachſen-Altenburg. 187. Sachſen-Coburg-Gotha. 187. Sachſen-Meiningen-Hildburghauſen. 187. Sachſen-Weimar-Eiſenach. 188. Schleswig-Holſtein-Lauenburg. 188. Schwarzburg-Rudolſtadt. 188. Schwarzburg-Sondershauſen. 188. Waldeck und Pyrmont. 189. Württemberg. 189. **Münztabelle aller Länder.** Abyſſinien. 190. Aegypten. 190. Algier. 190. Anhalt. 191. Baden. 191. Bayern. 191. Belgien. 192. Bengalen. 192. Bolivia 192. Braſilien. 192. Braunſchweig. 193. Bremen. 193. Chile. 194. China. 194. Columbien. 195. Dänemark. 195. Ecuador. 195. Frankfurt a M. 196. Frankreich. 196. Georgien. 197. Griechenland. 197. Großbritannien und Irland. 197. Ham-

burg. 198. Hannover. 198. Hessen-Kassel. 199. Hessen-Darmstadt. 199. Hessen-Homburg. 199. Hohenzollern. 199. Japan. 200. Jonische Inseln. 200. Isle de France. 200. Italien. 200. Kirchenstaat. 203. Krakau. 203. Lauenburg. 203. Lippe-Detmold. 203. Lippe-Schaumburg. 204. Lombardei. 204. Lucca. 204. Lübeck. 204. Luxemburg. 204. Malta. 204. Marokko. 205. Mecklenburg-Schwerin. 205. Mecklenburg-Strelitz. 205. Mexiko. 205. Mittel-Amerika. 205. Modena. 205. Moldau. 206. Nassau. 206. Neapel. 206. Neugranada. 206. Niederlande. 206. Nordamerika, Vereinigte Staaten. 207. Norwegen. 208. Oesterreich. 208. Oldenburg. 209. Ostindien. 209. Paraguay. 210. Parma und Piacenza. 210. Persien. 210. Peru. 211. Polen. 211. Portugal. 211. Preußen. 212. Reußische Fürstenthümer. 213. Rio de la Plata. 213. Rußland. 213. Sachsen. 214. Sachsen-Altenburg. 214. Sachsen-Coburg-Gotha. 214. Sachsen-Meiningen. 215. Sachsen-Weimar. 215. Sardinien. 215. Schleswig-Holstein. 215. Schwarzburg-Rudolstadt. 215. Schwarzburg-Sondershausen. 216. Schweden. 216. Schweiz. 216. Siam. 217. Sicilien. 218. Spanien. 218. Toskana. 219. Tripolis. 219. Tunis. 219. Türkei. 219. Ungarn. 219. Uruguay. 220. Venedig. 220. Venezuela. 220. Waldeck und Pyrmont. 220. Walachei. 220. Westindien. 221. Württemberg 221.

Die Buchführung im Allgemeinen. Einleitung. 222. Gesetzliche Erfordernisse. 223. Grundbegriffe. 224. Gläubiger und Schuldner. 224. Buchung. Satz. Posten. 226. Conto. 226. Eintheilung der Contos. 227. Saldo. 228.

Die doppelte Buchführung. Buchung. Satz. Posten. 229. Ein Geschäftsvorfall mit Berührung des Waaren-Contos. 229. Ein Geschäftsvorfall mit Berührung des Kassa-Contos. 232. Ein Geschäftsvorfall mit Berührung des Agio-Contos. 232. Einfache und combinirte Sätze. 233. Währung. 236. Die Uebertragung der Buchungen. 236. Erster Begriff der rohen Bilanz. 237. Kollationiren. 238. Storno. 238. Transportiren. 239. Saldo. 240. Aktiva. 240. Passiva. 241. Insolvenz. 241. Baarsendungen. 241. Wechsel. 241. Cambio-Conto. 242. Kreditpapiere ꝛc. und das Effekten-Conto. 244. Veränderungen auf den Contos und Buchung derselben, mit Zuhilfenahme neuer Mittelglieder 245. Die verschiedenen Contos in einem Geschäft. Ueberblick über die schon beregten Contos und deren Funktionen. 246. Haushaltungs-Unkosten-Conto. 247. Mobilien-Conto. Utensilien-Conto. 248. Immobilien-Conto. 248. Fabrik-Utensilien-Conto. 248. Maschinen-Conto. 248. Provisions-Conto. 248. Reise-Conto. 249. Accept-Conto. 250. Das Personen-Conto, insbesondere. Contos in fremder Währung. 250. Conto meine (unsre) Rechnung, seine (ihre) Rechnung. 253. Conto ameta. 253. Das Bilanz-Conto und Abschluß der Contos. 256. Probebilanz. 256. Abschlußtheorie. 257. Die Bücher der doppelten Buchführung. 264. Ausstattung und Einrichtung der Bücher. 266. Memorial (Cladde, Prima-Nota, Strazze). 267. Verkaufs-Cladde. 268. Das Cassa-Buch. 269. Das Journal. 274. Das Conto-Correntbuch. 279. Das Hauptbuch. 284. Das Geheimbuch. 287. Das Inventarienbuch. 287. Cassa-Scontro. 288. Sorten-Scontro und Effekten-Scontro. 289. Waaren-Scontro (Lagerbuch, Waarenbuch). 290. Wechsel-Scontro. 291. Accept-Scontro. 294. Handlungs-Unkostenbuch. 295. Wechsel-

Copirbuch. 295. Die Commiſſionsbücher. 296. Das Calculationsbuch. 297. Das Bilanzbuch. 298. Das Mahnbuch. 299. Das Trattenbuch. 299. Das Verfallbuch. 299. Die Anlage der doppelten Buchführung im Societätsgeſchäft. 299. Die **praktiſche** Anwendung der doppelten Buchführung in einem Manufakturwaarengeſchäft. 302. Die Beſtände. Waarenlager. 302. Caſſa. 304. Wechſel. 304. Effekten. 305. Debitoren und Creditoren. 305. General-Aufſtellung der Activa und Paſſiva. 305. Memorial. 307. Conto-Correntbuch 338. Journal. 366. Prüfung der Richtigkeit. 374. Haupt-Buch. 382. Abſchluß des Wechſel-Scontros. 391.

Die einfache Buchführung. 394.

Handels-Correſpondenz. 398. Rundſchreiben oder Circulaire. 399. Kaufmänniſche Briefe in Berichten. 480. Auftragertheilungen. 410. Antworten darauf. 412. Briefe über Commiſſionsgeſchäfte. 414. Rimeſſenbriefe. 416. Empfehlungsbriefe und Anerbietungen. 428. Anfragen, Erkundigungen und Auskunftertheilungen. 433. Briefe über Geldgeſchäfte, Staatspapiere und Actien. 438. Briefe mit und über Conto-Corrente. 442. Mahn- und Drohbriefe, Streitſachen. 444. Ueber Fallimente und Inſolvenzerklärungen. 448.

Sonſtige Comptoirarbeiten. Wechſel. Ausſtellung und Behandlung derſelben. 452. Quittung. Ausſtellung derſelben. 456. Accreditiv. 457. Das Conto-Corrent. 457. Das Conto-Corrent ohne Zeichen. 458. Das Conto-Corrent mit Zeichen. 458. Behandlung der Beträge bei der Zinsberechnung. Zinsnummern. 458. Die zwei Methoden der Zinsberechnung im Conto-Corrent. 458. Ausgeführtes Beiſpiel nach den zwei Methoden. 462. Erläuterung dazu. 463. „Rothe" Zinsnummern. 464.

Uſanzen im Waarengeſchäft. 465. Die wichtigſten Handelsgebräuche in Amſterdam, Berlin. 466. Bremen, Brüſſel, Antwerpen, Copenhagen, Hamburg, Leipzig, London, Leeds, Bradford ꝛc., Lübeck. 467. New-York, Paris, St. Petersburg, Stockholm, Wien. 468.

Die Güterbeförderung. Die Verpackung der Waaren. 468. Beförderungswege, Waſſertransport, Land- und Eiſenbahnweg, Nachnahme. 469. Poſtbeförderung. 470. Frachtbrief. 470.

Digitized by Google

Der Kaufmann.

Allgemeines.

In dem „Abriß der Volkswirthschaftslehre“ haben wir die bedeutsame Stelle, welche der Handel in dem großen Weltgetriebe einnimmt, näher hervorgehoben und wir schreiten nunmehr dazu, die Arbeit, welche sich daraus für die bei ihm Beschäftigten ergiebt, die Vortheile, welche sie gewährt, darzulegen. Der Antheil, welchen der Kaufmann an der Gütererzeugung nimmt, ist, mit wenigen Ausnahmen, nicht derjenige einer effektiven Kraftleistung, einer Fertigkeit in der Herstellung von Gütern, sondern vielmehr die Ausfindigmachung der billigsten Beschaffung und Heranziehung von Waaren und Producten. In welchem Umfange das Kapital und der Kredit hierbei mitwirken, wurde bereits in dem oben erwähnten ersten Abschnitt erörtert, als drittes Moment gesellt sich noch der geistige Schatz, welchen der Kaufmann in seinem Wirkungskreise verwerthet, hinzu. Der Arbeiter am Webstuhl kann sich durch exacte Bedienung, schnelles Fördern des Werkes, als ein ganz tüchtiges Glied des Ganzen erweisen, wenn auch der Kreis seiner Ideen, seines Wissens nur ein beschränkter ist; der Kaufmann jedoch muß, wenn er dem ganzen Stande Ehre machen, wenn er vorwärts kommen will, über ein möglichst großes Gebiet von Wissen, von Praktiken, von Erfahrung gebieten, er darf sich nicht am Nothdürftigsten genügen lassen, denn sein Blick muß der Welt gelten. Durch die gewaltigen Erfindungen der Neuzeit, welche eine früher für unmöglich gehaltene Schnelligkeit des Austausches von Gütern bewirkt haben, sind die Menschen sich näher gerückt, der Kaufmann in Berlin handelt mit dem Kaufmann in London jetzt so, wie in der guten alten Zeit Nachbarstadt mit Nachbarstadt, wir verfolgen jetzt mit aufmerksamen Augen, welche Aussichten für die Aernte dieses und jenes Artikels an allen den Orten sind, wo er hervorgebracht wird, die Spekulation ist nicht mehr ein blinder Griff in das Glücksrad, sondern sie ist, was sie sein muß: die Frucht von Beobachtungen, das Resultat des Urtheils, welches wir aus ihnen schöpfen. Es erhellt daraus von selbst, daß die beim Handel Betheiligten ihre Kenntnisse stetig zu erweitern und zu vertiefen genöthigt sind, daß ihre Lehrzeit nie ganz zu Ende geht.

Auf der andern Seite sind es die sittlichen Eigenschaften, welche ihr gewichtiges Wort mitreden. Wir zeigten, daß das Maß des Kredits aus dem Vertrauen hervorgehe, welches eine Person erweckt; je größer mithin die Ehrenhaftigkeit ist, welche unser Thun im gewöhnlichen und ebenso im kaufmännischen Leben auszeichnet, je strenger wir darauf bedacht sind, unseren guten Ruf aufrecht zu halten, um so mehr Vorbedingungen schaffen wir, um Vertrauen, das ist Kredit, fordern zu dürfen. Mehr noch, als auf das, was gearbeitet wird, sieht man darauf, wie gearbeitet wird. Es mag Jemand noch soviel Emsigkeit an den Tag legen, um günstige Erfolge für sich zu erzielen, wenn die eifrige Thätigkeit einem anrüchigen Gegenstande gewidmet ist, flößt die Person keine Achtung ein. Die Worte Fleiß und Arbeit gebühren nur dem Thun des Rechtschaffenen, sie werden entweiht, wenn man sie auf Leute unmoralischen Charakters anwendet. Die kaufmännische Ehre ist nicht ein bloßer Schein, nicht ein Attribut, das selbstverständlich auf dem Stande ruht, sondern sie ist eine Lebensbedingung, sie muß in jeder Beziehung, im Großen wie im Kleinen, gehütet und gewartet werden; alsdann wird sie zur stolzen Veste, für welche das Bewußtsein sittlicher Pflichterfüllung die Grundquadern bildet. Obschon das Vorurtheil gegen den Handelsstand, daß er seinen Gewinn nur aus den Taschen der Verzehrer mache, daß er diese also gewissermaßen von der billigsten Versorgungsquelle abhalte, nicht mehr im früheren Umfange fortbesteht — ein Vorurtheil, welches in dem altdeutschen Spruch:

„Lügen und Trügen sind so werth,
Daß man ihr' zu allen Käufen begehrt"

einen ziemlich derben Ausdruck gefunden hat, — so giebt es doch noch immer Leute, welche das verdammende Urtheil ohne weitere Prüfung unterschreiben. Vorgefaßte Meinungen werden selten durch einen Wortstreit beseitigt, sie stumpfen sich aber ab, wenn die Handlungsweise des Betroffenen mit jenen in Widerspruch geräth, wenn der Vernunftgrund nicht blos in der Möglichkeit, sondern auf Wahrheit beruht. Die Thätigkeit des Kaufmanns hält sich wohl nur sehr selten im engen Kreise, meistens bringt sie ihn mit einer Menge Menschen seines Standes und aus andern Erwerbszweigen ꝛc. zusammen. Hierdurch ist er in größerem Maße einer Besprechung seines Thuns und Lassens ausgesetzt. In der Beurtheilung seiner Charakteranlage mögen Abweichungen zu Tage treten, in der Anerkennung seiner Ehrenhaftigkeit müssen aber Freund und Feind einig sein. Die Grundsteine zur rechten Erfassung, zur rechten Ausübung des Berufs müssen schon dem Lehrling vor Augen und zu Herzen geführt werden, nur dann wird er die Sicherheit und Festigkeit gewinnen, die ihn befähigt, einst den ihn selbst schützenden Bau aufführen zu können.

In der Geschichte sind nur diejenigen vor dem Vergessen bewahrt, welche einen bevorzugten Platz durch ihre Abkunft einnahmen, die ihn ererbten und diejenigen, welche sich ihn durch die Stärke ihrer Thatkraft, durch die Größe der Seele, des Geistes erwarben. Das Erwerben überragt das Ererben;

jenes setzt Triebkraft, Thatkraft voraus, dieses läßt nur zu oft an die Zufälligkeit denken. In der Geschichte der Kultur giebt es keine Erbfolge, der Name des großen Vaters macht den Sohn nicht groß, hier wirken überhaupt mehr die Massen, als Einzelne, hier erblicken wir die größte Arbeitstheilung und der Erfolg, den sie herbeiführt, ist die Versittlichung des Menschengeschlechts. Keiner Klasse, wenn wir so sagen dürfen, gebührt eine größere Anerkennung als den Kaufleuten. In den ältesten Zeiten bringen sie dem auf seine rohe Kraft Pochenden die Ueberzeugung der Abhängigkeit von der Natur, vom Nebenmenschen bei, durch unwirthliche Gegenden legen sie die Handelsstraßen, der Kiel ihrer Schiffe gleitet über das scheinbar endlose Meer, für die heimischen Produkte erwecken sie in der Fremde das Bedürfniß, sie führen nach der Heimath zurück, was begehrt wird. In der Handelsgeschichte wurde näher ausgeführt, was hier nur angedeutet ist. Merkwürdigerweise bezeichnet das Mittelalter in manchen Dingen gradezu einen Rückschritt gegen das Alterthum. Der attische Kaufmann, wenn er die ihn lange Zeit von der Heimath entfernende Geschäftsreise antrat, übergab das gemünzte Geld dem Wechsler, dessen erprobte Redlichkeit ihm eine größere Sicherheit bot, als der Gewahrsam im eigenen Hause. Solche Depositen wurden vom Wechsler zu Kreditgeschäften benützt. Ebenso war es in Rom, wo man nach dem Umfange des Betriebes verschiedene Bezeichnungen kannte (Mensarii, Argentarii). Der Zinssatz war je nach dem Risiko, in welches man trat, hoch oder niedrig. — Anders im Mittelalter. Erst 1425 wurde von Papst Martin V. das Gesetz aufgehoben, nach welchem es auf das Strengste gestraft werden sollte, wenn eine Zinsforderung bei Darlehen erhoben wurde. Freilich fand jene Verordnung nie besondere Beachtung, die Florentiner, die Lombarden machten fortdauernd Geldgeschäfte dieser Art und noch unter der Macht jenes von der Kirche ausgegangenen Verbotes machten weltliche und Kirchenfürsten Anleihen bei den italienischen Wechslern. Fehden, Kämpfe der sich feindlich gegenüber stehenden Parteien in den großen Städten, Völkerkriege waren wenig geeignet, dem friedlichen Werke des Kaufmanns den nöthigen Schutz zu gewähren; als die hervorragendste That der Selbsthülfe ist die Hansa anzusehen, welche ebenfalls in der Handelsgeschichte die gebührende Würdigung gefunden hat. Diejenigen, welche sich näher für den Gegenstand interessiren und welche ihn in überaus anregender Weise lesen wollen, verweisen wir auf die Schrift: „Die Hansa als deutsche See- und Handelsmacht" von Dr. Johannes Falke (Schmidt, Deutsche National-Bibliothek, Bd. 9).

Jahrhunderte hindurch ist die Kapitalbildung vor sich gegangen, der Fall alter Bollwerke, welche der Freiheit des Individuums hinderlich waren, hat eine neue Zeit eingeleitet und an diesem Kampfe hat sich auch der Kaufmannsstand stets betheiligt. Die Unabhängigkeit in der Existenzfrage giebt dem Geschäftsmann ein freies Urtheil und einen klaren Blick. Ihm ist es erspart, unter der üblen Laune eines Vorgesetzten zu seufzen, der Grad seines Talentes und seines Wissens schafft ihm sein Einkommen, das er sich nicht zumessen läßt.

Der Weg, der ihn zu diesem Ziele führt, ist nicht so dornenlos, als es auf den ersten Augenblick aussehen mag, er ist nicht so lockend, als die Aussichten, die sich eröffnen. In Nachstehendem skizziren wir die zu betretende Straße, die Zurüstungen, welche zu ihrem Beschreiten nothwendig sind, ohne welche der erschöpfte Wanderer halben Weges stehen bleibt, und die verschiedenen Punkte, welche die Aufmerksamkeit erheischen und auf welchen man sich mit neuen Erfahrungen für den zu verfolgenden Pfad ausrüstet, der in den Hafen führt.

Anforderungen an die wissenschaftliche Bildung.

Wenn sich ein junger Mann zum Betreten der kaufmännischen Laufbahn entschließt, so braucht er nicht auf die letzte Prüfung im Gymnasium, in der höheren Bürgerschule zu warten, die Annahme als Lehrling für ein Geschäft wird nicht von der Ablegung eines Examens abhängig gemacht, sondern hier ist lediglich entscheidend, ob dem Prinzipal die Stufe, welche in der Schulbildung erreicht ist, genügt. Es läßt sich in diesem Punkte am allerwenigsten etwas Bestimmtes feststellen, der Inhaber eines kleinen Ladengeschäfts, der lediglich mit Stadtkundschaft zu thun hat, wird weniger beanspruchen, als der Fabrikherr, als der große Bankier. Die Schattirungen in dieser Beziehung sind ebenso mannichfaltig, als diejenigen in den Handlungshäusern, welche vom Krämertisch bis zu den gewaltigen Firmen der alten und neuen Welt reichen. Vieles kommt auf den persönlichen Eindruck an, den der sich Meldende macht. Nicht daß gerade eine wohlgebildete Gestalt, eine anmuthige Physiognomie immer bestächen, aber es trägt einmal fast Jeder sein Ich auf dem Gesichte ausgeprägt, vorzüglich in den jüngeren Jahren, und so weckt die ganze Erscheinung, die Art, sich zu geben, rasch Sympathieen oder Antipathieen. Dem Kaufmann kömmt es nicht darauf an, einen Gelehrten als Lehrling zu gewinnen, er sieht in der Hauptsache darauf, daß in dem Mitarbeiter ein Mensch mit wirklichem Verstande, mit scharfem Blick stecke; Pedanten sind für ihn mehr eine Last, als eine Hülfe.

Die vielen Lehrgegenstände und die Ausdehnung mancher derselben auf den Schulen, sowie die hieraus hervorgehende Arbeitsüberhäufung gestatten leider nicht, der Ausbildung der Handschrift eine größere Sorgfalt zu schenken und doch ist dies gerade für unsere Laufbahn eines der besten Empfehlungsmittel. Das „Schmieren“ ist auf den Schulen, mit wenigen löblichen Ausnahmen, an der Tagesordnung; es ist zwar richtig, daß man eine wissenschaftliche Celebrität sein kann, trotz der unleserlichen Buchstaben auf dem Papier, allein im Handel, wo Zeit Geld ist, kann man unmöglich verlangen, daß sich der Briefempfänger erst mit Mühe den Inhalt entziffere. Durch eine undeutliche, liederliche Schreibweise sind schon oft genug Mißverständnisse entstanden und Schäden erwachsen, welche bis zu einer gerichtlichen Anhängigmachung des Streits, zur Lösung alter Verbindungen führten. Man halte dies nicht für etwas Unwesentliches, man schmeichle sich nicht

mit der Hoffnung, daß ein Anderer Alles lesen könne, was man flüchtig oder schlecht geschrieben, sondern man wende sich mit allem Eifer guten Mustern zu, man suche sich eine egale, geläufige Handschrift anzueignen. Das Schönschreiben auf Kosten der Schnelligkeit soll hiermit durchaus nicht als das höchste Ziel bezeichnet werden; wer lange an dem Buchstaben herumzirkelt und sich immer erst besinnt, in welcher Weise derselbe wohl am Besten ins Auge falle, wird es schwerlich zu etwas Rechtem bringen; auch darin liegt eine Pedanterie, welche dem Grundzuge des Geschäfts, nicht auf Nebensächliches Zeit zu verschwenden, schnurstracks zuwider ist.

In noch erhöhtem Maße gilt das Gesagte von den Zahlen. Hier sind Deutlichkeit und Sauberkeit gradezu unentbehrlich. Größere Zahlenreihen suche man genau unter einander zu bringen, Einer unter Einer, Zehner unter Zehner u. s. w. Nichts ist bei der Addition so verwirrend und nichts führt so leicht zu Fehlern und abermaligen Fehlern, als wenn eine Zahl mit fünf Stellen in derselben Richtung beginnt, wie eine andere mit dreien; da zählt man leicht die Hunderte zu den Tausenden oder zu den Zehntausenden. Es wird durch solche Unachtsamkeit bedeutend mehr Zeit verloren, als wenn der Betreffende etwas länger an der Arbeit zugebracht und sie in geziemender Weise gefertigt hätte. Die in der Schule zu lösenden Aufgaben gelangen in den selteneren Fällen vor die Augen des Lehrers, dem überdies unmöglich zugemuthet werden kann, noch Betrachtungen darüber anzustellen, aus wessen Arbeit ein Zug von Ordnung spreche und wem derselbe abgehe. Bei der Revision wird mehr auf das Endresultat gesehen, es fragt sich lediglich, ob dasselbe richtig oder ob es falsch ist, ob der zur Ermittelung eingeschlagene Weg nicht ein Holzweg ist. Der Schüler mag sich bei den Multiplikationen, Divisionen u. s. w. allein zurechtfinden, es sieht Niemand darauf, daß die oben angeführten Regeln beobachtet werden.

Etwas Anderes ist es in der kaufmännischen Praxis. Die Bedeutung, welche die Rechnungen und Berechnungen haben, die vielen Aufzeichnungen, welche aus den Geschäftsverhältnissen hervorgehen, lassen es als nothwendig erscheinen, daß eine zweite Person die Revision übernehme. Steht dann Alles wie Kraut und Rüben, so erwächst ein Aufenthalt, denn sich in fremden Zahlen zurecht zu finden ist ungleich schwerer, als es mit eigenhändigen zu thun zu haben. Wer sich dem Kaufmannsstande zu widmen gedenkt, achte sehr wohl auf dieses anscheinend so kleinliche Thema, er vergesse nicht, daß, wo es auch sei, die Zahlen eine sehr große Rolle spielen, daß die Wirksamkeit im Geschäft nicht mehr nach dem privaten Belieben geht, sondern daß sie eine stete Beziehung zu den Arbeiten des Gesammtorganismus unterhält.

Es ist sehr oft der Fall, daß junge Leute in der Schule ganz tüchtige Rechner sind, die verzwickteſten Exempel zu lösen verstehen und dennoch an einfachen Aufgaben aus der kaufmännischen Praxis, denen sie sich mit gewaltigen Apparaten nähern, zu scheitern scheinen, oder daß sie dem Gegenstande unverhältnißmäßige Zeitopfer bringen. Meistens entspringt dieses Mißlingen dem Umstande, daß auf das Kopfrechnen zu wenig Gewicht gelegt

wird, daß die jungen Leute gewohnt sind, jede Kleinigkeit auf Papier zu verzeichnen, weil der Zahlensinn, das Deutlichmachen von Zahlen in Gedanken, unentwickelt geblieben ist. Auch auf diesem Felde kömmt es im Geschäfte darauf an, nicht nur überhaupt ein Resultat zu finden, sondern dies auch so rasch als möglich zu finden. Der in den Kaufmannsstand Uebertretende prüfe sich ja recht sorgfältig in diesem Punkte, und suche, wenn er hier Mängel bemerkt, sie schnellstens zu beseitigen. Dies wird ihm durch Uebung des Kopfrechnens und durch Anwendung jener Abkürzungen u. s. w., auf welche wir in der Rechenkunde spezieller zu sprechen kommen, gewiß gelingen. Wegen der schwereren, nicht anders als auf schriftlichem Wege zu erledigenden Aufgaben möchten wir hier nur noch bemerken, daß Deutlichkeit der Zahlenaufstellung und Sauberkeit unabweisliche Hülfsmittel sind, ferner, daß es stets gut ist, nicht zu viel einzurichten und zu heben. Bis man Alles durchprobirt und bis man zum Entschluß kömmt, ob diese Vereinfachungsmethode oder jene vorzuziehen sei, hätte man beim sofortigen Vorgehen schon einen weiten Weg zurückgelegt, stände man schon nahe dem Ziele.

Betreffs der Sprachkenntnisse, mit welchen ausgerüstet zu sein wünschenswerth ist, dürfte es wohl für den Anfang genügen, die Grammatik der fremden Sprachen möglichst inne zu haben. Die kaufmännische Schreibweise weicht in so Manchem von der Correspondenz ab, wie wir sie an berühmten Schriftstellern bewundern. Ist das Fundament gut, auf dem weitergebaut werden kann, so ist dies für das Erste genug, denn das Andere findet sich mit der Zeit. Natürlich ist diesem Studium auf das Nachhaltigste obzuliegen, wohlgemerkt, wenn man nicht mehr in der Muttersprache strauchelt. Aus lächerlicher Eitelkeit, um zu prahlen, wirft sich mancher Jüngling auf das Französische, auf das Englische, der mit dem Deutschen noch nicht allseitig Bescheid weiß, der mit Dativ und Akkusativ in unziemlicher Feindschaft lebt. Stümpereien nützen nichts, im Gegentheil sie schaden, denn die damit verbrachte Zeit hätte ein lohnenderes Resultat gebracht, wenn sie dem richtigen Feld zugewandt worden wäre, und was ist wohl beschämender, als die unrichtige Behandlung der Muttersprache?

Von sonstigen Fächern, mit denen genügende Bekanntschaft beim Eintritt als Lehrling gefordert werden muß, nennen wir vor Allem die Geographie, dann die Naturkunde. Die größeren Geschäfte strecken ihre Arme weit hinaus, es wenden sich an sie Kaufleute in anderen Städten, welche Waaren begehren, sie zum Kauf anbieten. Nichts ist unangenehmer, als wenn man nicht die Lage der betreffenden Orte kennt, wenn man nicht zu veranschlagen weiß, welche Kosten ungefähr die Beziehung eines Artikels macht, welchen Weg man am besten für den Versand einschlägt. Die Natur versorgt den Menschen mit den Materialien, diese sowohl, wie die daraus gewonnenen Produkte bilden den Gegenstand des Handels. Da ist es zu wissen nothwendig, wo jene Entstehung finden, wie sie sich gegen die Veredelung verhalten, an welchen Orten letztere vornämlich vor sich geht, welche Verschiedenheiten sich nach dem Ursprung aus den verschiedenen Gewinnungsplätzen,

Produktionsländern ergeben. Die Naturkunde lehrt in Gemeinschaft mit der Geographie das Wo? und Wie?; erstere Wissenschaft giebt uns außerdem den Wegweiser, um die Eigenschaften der Dinge zu erforschen und die Erscheinungen unter einander zu vergleichen, daraus aber gleichzeitig einen Schluß zu ziehen, in welcher Reihenfolge sie dem Bedürfniß genügen.

Die namhaften Fortschritte in der Erkenntniß der natürlichen Eigenschaften der Stoffe, welche die Stärke unseres so oft als schwach verschrieenen Zeitalters sind, haben die Produktion in einer kaum glaublichen Weise angefeuert. Die Naturwissenschaften sind nicht mehr das allein von den Gelehrten bebaute Feld, in der Chemie und in der Physik reizt den Laien nicht mehr blos das Experiment, welches Lichteffekte oder dergleichen vor die Augen führt, sondern jeder neue Schritt vorwärts findet sofort allseitige Erörterung, ob ihm etwas inne wohne, das auf die Gewerbe einen fördernden Einfluß übt, das sich in der Industrie, überhaupt in der Gütererzeugung, verwerthen läßt. Bevor die Naturwissenschaft in so innige Beziehung zum Leben getreten war, bestand die ganze Kunst der Handelswelt darin, gewisse äußere Merkmale festzuhalten, die als Kennzeichen der Güte angesehen wurden. Nachdem es bei vielen Dingen ein Leichtes geworden ist, diese Aeußerlichkeiten künstlich herzustellen, ist es nothwendig, die Prüfung der inneren Güte selbst vornehmen zu können. Man wird sich dadurch vor Schaden bewahren, man wird nicht der Mitschuldige des Fälschers werden, was sehr leicht den Verlust der Kundschaft, des guten Namens herbeizuführen vermag. Im Colonialwaarenfach, in der Manufacturbranche u. s. w. bietet sich hundertfach Anlaß, die Kenntnisse in der Chemie zu verwerthen, sie sind eine untrügliche Hülfe, während das, was Hand und Auge urtheilen, oft an der Beschränktheit des Gefühls und Gesichts scheitert.

Anforderungen an die sittlichen Eigenschaften u. s. w.

Die Schulbildung, mit welcher der sich als Lehrling Anbietende den Pfad des Kaufmannsstandes betritt, mag in der Höhe verschiedenartig sein, sie kann, sie muß durch das Privatstudium Ausdehnung erfahren, wie wir weiter unten zeigen werden, allein der Grad der sittlichen Eigenschaften, das sittliche Fundament darf nicht wanken, es muß eine Grundlage gewonnen haben, die alle Stürme überdauert. Die Grundsätze der Moral müssen bereits feststehen, der feste Wille, ihnen stets und unter allen Umständen dienstbar zu sein, muß in dem Jüngling leben, der mit dem Eintritt in die neue Laufbahn die Verantwortlichkeit für seine Handlungsweise wachsen sieht, dessen Entschlüsse nicht mehr unter dem Auge der Aeltern, sondern nach freiem Ermessen gefaßt werden. Die Anforderungen, welche der Kaufmann an den Lehrling stellt, sind mannichfacher Art, sie beziehen sich sowohl auf den äußeren, wie auf den inneren Menschen. Von jenem darf er verlangen, daß er auch in dem, wie er sich giebt, den Geist der Ordnung und Solidität erkennen lasse, von diesem, daß er sein Gewissen flecken-

Digitized by Google

los erhalte, daß er sich auch nicht des geringsten Fehls schuldig mache, selbst bei solchen Gelegenheiten, wo nicht unmittelbar die Interessen des Principals geschädigt werden.

Die vielfache Berührung, in welche der Lehrling mit dem Geschäftsinhaber, mit den von ihm besoldeten Gehülfen, mit seinen Collegen, endlich mit fremden Leuten kommt, macht es erforderlich, daß er, wie man sagt, etwas auf sich gebe, daß er in einer reinlichen Kleidung einhergehe. Ein Schmutzfink macht stets einen unangenehmen Eindruck, er erweckt von vornherein Antipathie. Das andere Extrem in der Erscheinung muß nicht minder sorgfältig vermieden werden. Nichts widert den Vernünftigen, dessen Urtheil allein maßgebend ist, so sehr an, als eine lächerliche Herausputzung der Persönlichkeit; man pflegt, und wohl mit Recht, zu schließen, daß sie der Deckmantel der inneren Hohlheit sei. Sowohl das Eine, wie das Andere wird auch leicht als Anlaß benützt, um Sticheleien und Hänseleien an den Mann zu bringen, welche bei oberflächlichen Menschen Unzufriedenheit mit dem erwählten Beruf erzeugen, während sie doch nur mit sich selbst unzufrieden sein sollten. Gemeinhin ist dem Unsauberen und Unsorgfältigen noch eher Raison beizubringen, als dem ausgeprägten Narren; leichter läßt sich etwas Eitelkeit anlernen und angewöhnen, als ein Uebermaß des anderen Fehlers beseitigen, denn gleichzeitig sind noch andere Auswüchse, welche bekämpft werden müssen, z. B. Selbstüberhebung, Eingenommenheit, Anmaßung u. s. w. Diese Uebel alle sind dem jungen Manne, der die unterste Stellung in einem Geschäft einnimmt, in seinem Fortkommen hinderlich, denn sie behindern die Erkenntniß, wie viel noch zu lernen übrig bleibt, sie nähren die fälschliche Ueberzeugung, daß man vielleicht schon zuviel für den Kaufmannsstand wisse, sie machen diejenigen, von denen etwas zu lernen ist, einer Unterweisung abgeneigt, mit einem Wort, sie isoliren den Menschen und machen seinen ohnehin öden Weg noch einsamer. Die Bescheidenheit, welche sich freilich nicht anlernen läßt, und die mit ihr zusammenhängende Höflichkeit bilden ein erhebliches Empfehlungsmittel für den Jüngling. Schon ein Blick ins gewöhnliche Leben überzeugt uns, welche Vortheile sie bringen, wie ungern man mit Leuten zu thun hat, welche einen nur in ihrer Einbildung bestehenden Werth aufdrängen möchten, oder die ein abstoßendes Benehmen haben, umgekehrt, wie gern wir mit solchen verkehren, deren Wesen ein liebenswürdiges ist, die es errathen lassen, daß das Gehaltvolle ihres Charakters, ihrer Bildung, ihres Wissens nicht nach lauter Anerkennung geizt. Schon die Klugheit sollte dem Eingebildeten sagen, daß sein Verfahren, sich bemerkbar zu machen, ein verkehrtes ist; nichts reizt nämlich den Widerspruch so sehr, als wenn Jemand sich als etwas ganz Besonderes hinstellen möchte. Die schnell geweckte Kritik verfährt dann meistens liebloser, als sie es sonst gethan hätte, sie urtheilt und verurtheilt leicht.

Wie sich Ordnung und Sauberkeit bethätigen können, haben wir schon bei Gelegenheit der Schreibweise und des Rechnens gezeigt, allein auch in mannigfachen anderen Beziehungen sind sie Erforderniß und wurde gegen sie in der Schulzeit gesündigt, wurden sie damals oft bei Seite gesetzt,

so ist es im Geschäft unabweisbare Nothwendigkeit, ja Pflicht, sie zu kultiviren und das Thun nach ihnen zu regeln. Man gewöhne sich gleich von Anfang daran, die Hülfsmittel, die Geschäftsbücher, die Utensilien, sobald man sie gebraucht hat, an den für sie bestimmten Platz zurück zu legen. Die meisten derselben werden gemeinschaftlich benutzt, sie sind Eigenthum der Handlung und es ist ungemein störend, wenn man nach einem Gegenstande lange Zeit suchen muß. Als Lehrling wie als Gehülfe halte man nicht nur für sich, sondern auch für Andere Ordnung. Viele junge Leute in Geschäften geben von der Ansicht aus, daß sie nur das an den rechten Ort zu bringen verpflichtet seien, was sie selbst in Gebrauch gehabt haben, es ist dies indeß ein trauriger Beleg für das Fehlen der rechten Ordnungsliebe, welche auch die eigene Bequemlichkeit um des Ganzen willen zum Opfer bringt. Bei den dem Lehrling speziell obliegenden Arbeiten, welche wir später der Reihe nach erwähnen, werden jene Tugenden fortwährend auf die Probe gestellt. Manche langweilig werdende Beschäftigung wird die Eintönigkeit verlieren, wenn sich der ihr Obliegende stets erinnert, daß sie ein zwar unscheinbares, aber doch gewichtiges Glied des Ganzen ist, daß sie nicht mindere Bedeutung hat, wie die Satzbildung in der Buchführung, wie die rechtzeitige und richtige Eintragung der Kassaposten. Ein ins unrechte Fach gelegter Brief, eine falsch registrirte Copie, eine nicht aufgehobene Quittung veranlassen, wenn nach ihnen gesucht werden muß, Weitläufigkeiten und Unzufriedenheit mit demjenigen, der die Sorge hatte, Alles in Ordnung zu halten. Wie leicht kann eine nicht aufzufindende Zahlungsbescheinigung zur nochmaligen Entrichtung einer Summe nöthigen und welchen Verweis zieht sich der Schuldige zu, wenn es sich schließlich herausstellt, daß allein seine Nachlässigkeit zur wiederholten Zahlung trieb. Man lasse es sich als stete Regel dienen, doch ja nichts übers Knie zu brechen, sondern allseitig Ordnung zu halten und bedächtig zu verfahren.

Gegen die Berufsarbeit muß unbedingt Alles zurückstehen, was ein junger Mann sich sonst zu thun vornimmt. Er sollte sich nie auf Versprechungen einlassen, zu einer bestimmten Zeit mit Freunden oder Bekannten zusammentreffen zu wollen; ist im Geschäft, wie es öfters vorkommt, mehr zu thun als gewöhnlich, so muß er wortbrüchig werden und der Gedanke, ob es nicht doch noch möglich sei, dem Versprechen nachzukommen, wird ihn hemmen. Sobald der Geist nicht bei der Sache ist, wird sie nur halb gethan, es ist mehr ein Zufall, wenn sie geräth. Bevor nicht Alles, was an dem nämlichen Tage der Erledigung bedarf, auch wirklich besorgt und bis auf das letzte Pünktchen vollendet ist; soll man nicht Feierabend machen. Was der nächste Tag bringt, weiß man nicht, deshalb sei man stets à jour, lege nichts zurück, um einen kleinen Arbeitsvorrath zu haben. *Pünktlichkeit* ist überhaupt etwas, was der Prinzipal von seinen Leuten zu verlangen berechtigt ist. Sie muß herrschen in dem Erscheinen im Geschäft, sowohl am Morgen, wie nach eingenommener Mittagsmahlzeit, in den aufgetragenen Besorgungen, in der zugewiesenen Beschäftigung. Ohne den triftigsten Grund, als Krankheit oder dergl., erscheine man nie zu spät, man

gewöhne sich daran, eine geraume Zeit vor Verlassen der Wohnung wach und auf den Beinen zu sein, nicht halb noch im Schlaf das Lokal zu betreten. Grade die Morgenstunden sind am Besten geeignet, dem Wissen nachzuhelfen, der Geist ist dann am Frischesten und am Empfänglichsten, und eine solche Beschäftigung belebt gleichzeitig den ganzen Organismus. In der Sommerzeit kann das Bett um 4, um 5 Uhr verlassen werden, die Mehrzahl der jungen Leute hat dann noch Muße genug, um sich in den Wissenschaften zu vervollkommnen. Die großen Geschäfte in den Handelsstädten geben dem Personal $1^1/_2$ bis 2 Stunden Tischzeit. Diese soll man nie überschreiten, auch wenn sich ein Anderer rühmt, daß er mehr Freiheit genieße. Leider richten sich oft die Jünglinge lieber nach faulen Kollegen, als nach dem Geschäftsgebrauch, was verwerflich und leicht von Nachtheil für sie ist. Wer so wenig Interesse für den Arbeitgeber hat; daß er den Eigenwillen höher stellt, als die dem Geschäft gebührende Rücksicht, für den kann auch der Prinzipal wenig Interesse empfinden. In größeren Handlungshäusern wird der Lehrling mit der Einziehung der Gelder, mit auszurichtenden Bestellungen, mit der Abholung der einkommenden Briefe, mit der Abreichung der abgehenden Correspondenz, kurz, mit den leichteren äußeren Geschäften beauftragt und diese verlangen durchaus Vorsicht und Pünktlichkeit. Dazu gehört, daß man sich vorher den einzukassirenden Betrag anmerke, die verschiedenen Zahlungsmittel prüfe und darauf sehe, daß die Gesammtsumme derselben stimmt, daß man zur bestimmten Zeit auf der Post sei, um die eingelaufenen Briefschaften in Empfang zu nehmen, daß man die Termine, wann die abgehenden Briefe aufgeliefert werden müssen, genau inne habe und berücksichtige, daß man keine Nebengänge mache oder auf der Straße langsam schlendere, an allen Läden stehen bleibe und gaffe.

Der Fleiß ist die erste Stütze für Jeden, dem es mit dem Vorwärtskommen Ernst ist. Er trägt, wie jede Tugend, nicht nur den Lohn in sich selbst, sondern er belohnt auch in Wirklichkeit, indem er uns das Wohlwollen derjenigen erwirbt, welche von der treuen Pflichterfüllung Vortheil ziehen. Viele unserer deutschen Sprüchwörter geißeln die Faulheit in verdienter Weise, wenige aber ziehen gegen einen anderen Fehler in der Art der Arbeit zu Felde, der fast eben so unleidlich ist. Wir meinen das Ueberflüssige im Thun, das unnütze Verweilen bei einem Gegenstande, der sich in kurzer Zeit, mit wenigen Worten, mit wenigen Zeilen abmachen läßt. Die alten Hellenen, denen wir so manches Goldkorn an Lebensweisheit verdanken, hatten den Satz aufgestellt: nichts zu viel! und wir möchten ihn wohl der Beachtung anempfehlen. Alles Nebensächliche muß rasch passiren, sonst hindert es die Behandlung der Hauptsachen, und wer auf Kleinigkeiten Zeit und Mühe verwendet, richtiger verschwendet, dem wird entweder das Große über den Kopf wachsen, oder es wird ihn nöthigen, unsorgfältig zu sein. Daß der Fleiß mit der Bescheidenheit gepaart sein muß, braucht nicht besonders hervorgehoben zu werden; Jemand, der mit seinem Fleiß viel Wesens macht, dient der Eitelkeit, aber nicht der Tugend.

Das Verhältniß, in das der Lehrling zum Prinzipal tritt, ist nicht

aller Orten ein gleiches; in kleinen Städten entwickelt sich leicht ein vertrauteres, ein mehr familiäres, in den großen reicht die Aufsicht kaum über die Stunden, welche dem Geschäft gewidmet sind. Je nach der Abmachung gewährt der Prinzipal dem Jüngling Wohnung, vielleicht auch den Lebensunterhalt, oder überläßt es ihm, resp. seinen Angehörigen, dafür zu sorgen. Wir möchten dem ersteren Arrangement den Vorzug geben, wenn die Aeltern des Lehrlings nicht in derselben Stadt wohnen und wenn sie Niemand kennen, auf den sie sich behufs der Pflege und Obhut ganz und gar verlassen dürfen. Der erste Schritt der Selbstständigkeit, wie ihn das Verlassen der Schule und die Entschließung für einen bestimmten Beruf aussprechen, verleitet leicht zu Ausschreitungen, welche das sittliche und materielle Wohl gefährden. Der Aufsicht des Lehrers entrückt, der Präparationen, Exercitien u. s. w. überhoben, kann die freie Zeit ganz nach Belieben ausgenützt werden. Die Meinung, daß man viel Ueberflüssiges hätte einpfropfen müssen, daß man über Gebühr geplagt worden wäre, so falsch sie ist, erweckt den Wunsch, nun das Gegentheil zu kosten. Eine leise Schamanwandlung wird dadurch beschwichtigt, daß später desto tüchtiger an der Ausbildung gearbeitet werden soll, leider versteht man sich dann aber sehr leicht zu Verlängerungen, bis auch die leiseste Spur der Lust zu ernsterer Beschäftigung verschwunden ist. Wird der Lehrling so gehalten, daß er beim Geschäft wohnt und daß er dem Prinzipal über sein Thun und Lassen Rechenschaft schuldig ist, so treibt dies eher zur Aufnahme des Studiums und zur Verfolgung des richtigen Weges; ist er aber sich selbst überlassen, so gehört ein großer Grad von Charakterfestigkeit dazu, um das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren.

Der Jüngling, so lange er in der Lehre ist, bezieht noch keinen Gehalt, er zehrt aus dem Säckel der Aeltern. Diesen übermäßig anzugreifen, in der Hoffnung, es später vergelten zu können, ist unwürdig. Dies wird nur zu oft in den Wind geschlagen, es werden Gelüste befriedigt, welche das schlechte Beispiel von Berufsgenossen anregte, und oft genug auch, weil man sich eben als ein Anderer zeigen möchte, als man vorher war. In vielen Fällen leisten Aeltern einer derartigen Anschauung Vorschub. Hat das Söhnchen bislang den Glimmstengel noch nicht im Munde gehabt, so macht er nun die ersten Studien in der Uebelkeitserregung, die angehenden Kaufleute rauchen ja in der Mehrzahl. So ladet ihm die Nachäfferei, denn ein Rauch*bedürfniß* gewöhnt der Mensch sich erst an, etwas auf den Hals, das er sehr gut entbehren könnte, er bringt einen Tribut an die Mode, der ihm im Laufe der Zeit eine ganz hübsche Geldausgabe verursacht. Je weniger sich der Mensch solchen *eingebildeten* Bedürfnissen hingiebt, die ohne Nutzen für ihn sind, um so mehr lohnt ihm später die Arbeit. Wer mannhaft die Gelüste niederkämpft, kämpft für eine gute Sache, kämpft für die Zukunft; wer ihnen Riegel und Thür öffnet, wer ihrem Vordringen nicht Einhalt gebietet, gleicht dem Thoren, der auf fremde Aecker das befruchtende Wasser leitet und die eigenen darben läßt. Mehr als jeden Anderen, bringt das Verkennen dieser Wahrheit den Kaufmann in Verruf, unter seinen Augen geschieht es ja doch, daß die sickernden Tropfen zu Quellen, daß diese zu Strömen werden,

er vor Allem sieht es, daß die Zusammenleitung der Unterstützungsmittel den Effekt des Verdienstes im Gefolge hat. Wer sich 100 Thlr. abspart, hat bei 5%, Zins auf Zins gerechnet, nach ungefähr 14 Jahren 2 Monaten bereits 200 Thlr., das Kapital verdoppelte sich; es verdreifacht sich nach ferneren ca. 8 Jahren 4 Monaten. Wer mäßig ist, spart, wer spart, erwirbt sich in der Sparsumme einen Mitarbeiter, welcher nichts kostet und dennoch einbringt.

Es geschah vorhin einer übelen Angewohnheit Erwähnung, die von jungen Leuten wohl selten vermieden wird und die sie als ein Zeichen der erlangten Mannbarkeit betrachten: des Rauchens, indeß giebt es noch größere Untugenden, die sogar ausarten und zu wirklichen Lastern werden können. Im Genuß von Cigarren kann Luxus getrieben und seine Marken (Qualitäten) können in die Luft geblasen werden, zu bedeutend größeren Ausgaben führt aber das Trinken, das mit dem Spielen auf gleicher Stufe steht. Wer das Geschäftsleben aus Erfahrung kennt, dem werden gewiß schon jene übelriechenden Gesellen, ehemalige Handlungsgehülfen, unglückliche Kaufleute, zu Gesicht gekommen sein, welche eine ganze Litanei von Unglücksfällen herunterleiern, die eben erst aus dem Krankenhause zu kommen behaupten, während sie das Aroma der nächsten Schnapsboutike ausbauchen. Diese professionirten Säufer waren einst auf besseren Wegen, sie sanken aber von Stufe zu Stufe und wenn sie Euch als Almosenbettler gegenüber treten, so sind sie bereits so körperlich und sittlich verkommen, daß sie nicht mehr die Kraft haben, sich wieder aufzurichten. Und sollen wir den Vorhang in die Höhe rollen lassen, der jene Unglücklichen verbirgt, welche dem Teufel des Spiels in die Hände fielen? Der eine furchtbare Augenblick, welcher eine vorwurfsfreiere Vergangenheit in ihrem Gedächtniß auslöschte, der ihnen den Verstand raubte, daß sie ihre Ehre auf ein Kartenblatt, auf ein bemaltes Stück Papier setzten, dieser Augenblick ruft, wenn die Schande überwältigend wirkt, einen zweiten herbei, wo der Tod sie löschen soll, dem einen Verbrechen folgt das größere zweite, das Drama findet einen blutigen Ausgang. Reisende zumal kommen in Versuchung, die ihnen anvertrauten Gelder anzugreifen, während diese für sie ein Heiligthum sein müßten.

Wir kommen nunmehr zu dem Wichtigsten. Es schließt sich an das Ebenerwähnte an, es ist der Grundpfeiler, auf dem allein das Gebäude fest ruhen kann. Der Prinzipal fordert von seinen Leuten eine durch nichts zu beirrende Rechtschaffenheit, er schenkt ihnen das Vertrauen, daß sie nichts beginnen, das gegen sein Interesse verstieße, er verläßt sich darauf, daß sie Alles, was in seinem Namen geschieht, ebenso wahrnehmen, als ob er selbst es thäte. Wie oft wird dies leichtsinnig in den Wind geschlagen, wie oft verleitet der erste unbemerkt gebliebene Diebstahl zu Wiederholungen, die Zeugniß ablegen, wie schnell das Schamgefühl ab-, die Frechheit zunimmt. In den Detailgeschäften, welche nicht einen besonderen Kassirer halten, welcher einer Controlle durch die von den Verkäufern abgelieferten Zettel unterliegt, kommen solche Veruntreuungen häufig genug vor; die offene Ladenkasse bietet eine verlockende Gelegenheit, ebenso die von dem Käufer eingenommenen

Gelder. Wo die Beaufsichtigung eine strenge ist, bildet sich eine zweite Kategorie von Dieben, solche, die sich an den Waaren vergreifen, welche zu Geschenken an gewissenlose Personen oder gar zur Verschleuderung an die Hehler verwendet werden. Männer, welche man für grundehrlich hält, entlarven sich oft als die abgefeimtesten Spitzbuben, doch der Verräther schläft nicht; Handlungen, die das Licht des Tages scheuen müssen, bleiben wohl eine Zeit lang unentdeckt, schließlich bricht doch das Gebäude zusammen. Dem Verfasser sind in seiner langjährigen kaufmännischen Praxis so manche Vorfälle auf diesem dunkeln Wege zur Kenntniß gekommen, sie haben sich vor seinen Augen abgewickelt; immer ist durch Zufall oder durch anonyme Winke, oder durch Meinungsaustausch der Gehülfen und Lehrlinge das Getriebe aufgedeckt worden und wo sich der Verdacht eines Diebstahls geltend machte, hat auch selten der Verdacht, wer der Dieb sein könne, auf sich warten lassen. Das Infamste ist es, wenn der Uebelthäter solche Schritte thut, um die Spur auf einen Unschuldigen zu lenken, er kann damit, wenn die Aufklärung nicht sogleich geschieht, das Lebensglück eines Menschen untergraben. Leute, die einen ihre Mittel übersteigenden Aufwand machen, müssen irgendwelche andere Quellen haben, aus denen sie zehren und man wird zehn gegen eins wetten können, daß diese Quellen unlautere sind, daß sie aus der Unredlichkeit gespeist werden. Wird nun einem Leichtsinnigen das Handwerk gelegt, so gelingt es wohl auch, denjenigen abzufassen, welcher sich mit dem Ankauf der gestohlenen Waaren abgab und es trifft auch diesen Strafe, wägt man das Maß derselben aber gegen einander ab, so kommt nicht selten ein arges Mißverhältniß heraus, denn grade unter den Hehlern giebt es jene Gauner, die systematisch die moralischen Grundlagen eines Herzens zerstören, der kleine Finger, der ihnen in einer schwachen Stunde geboten wird, bringt sie sofort in den Besitz der ganzen Hand, der Gefallene wird zum willenlosen Werkzeug ihrer verworfenen Pläne, die erste böse That überliefert Euch vollständig an sie, sie lassen sich ihr Schweigen nur mit dem fortgesetzten Verbrechen abkaufen. Erbarmen, wenn Ihr Reue zeigt? lächerlich! Furcht, wenn Ihr sie den Gesetzen übergeben wollt? kindisch! Der flüchtige Sinnesrausch, welcher der Anlaß Eurer Nichtswürdigkeit war, findet einen Rächer in Eurem Gewissen; da Ihr zu schwach wart, ihm zu widerstehen, seid Ihr auch zu schwach, offen die Schuld zu bekennen und schaudernd vor dem gähnenden Abgrunde, der Eurer Existenz droht, Halt zu machen! Von dem Abgefeimten wendet sich die Gesellschaft ab, mit dem Bekehrten söhnt sie sich aus. Fürchtet nicht das Ungewitter, das sich über Euch zusammenzieht, — es reinigt die stickige Atmosphäre, Euer Bekennen ist der Blitzableiter, welcher Euch vor dem tödtlichen Schlage bewahrt.

Auch zu kleinen Veruntreuungen lasse man sich nie hinreißen, sie stumpfen das Gewissen ab und sind oft nur die Vorstudien für die großen Diebereien. Alles, was dem Prinzipal gehört, schließt eine Verfügung zu eigenem Gebrauche aus. Wenn der Lehrling eine Kasse führt, um die Porti und kleinen Ausgaben zu bestreiten, sei er bis auf den Pfennig gewissenhaft, es ist der erste größere Beweis des Vertrauens, das man ihm schenkt, und

dieſes am wenigſten darf er mißbrauchen. Wer ſich an Kleinem gewöhnt, dem Gebote der Ehre zu folgen, wird am Großen ebenſo handeln.

Die Gewiſſenhaftigkeit dokumentirt ſich aber nicht bloß in der Ehrlichkeit, ſie iſt auch ein nothwendiges Ingredienz der Arbeit überhaupt. Der Grundcharakter, die Lebensbedingung des kaufmänniſchen Geſchäfts iſt die Solidität, alles Flüchtige, Unfertige, Gewiſſenloſe muß verbannt ſein. Welche Stellung Du auch im Geſchäft einnehmeſt, es iſt Deine Schuldigkeit, gründlich, mit Sorgfalt und Bedacht, mit Liebe zur Sache zu verfahren. Ein einzelner Fehler, von ſo übelen Folgen er begleitet ſein mag, wird Niemandem verdacht werden, wo aber eine Reihe derſelben dem Leichtſinn entſpringt, da wird das Band zerſtört, da mißtraut man dem Leichtfertigen und ſucht ihn abzuſchütteln. Wer ungehörige Dinge im Kopfe hat, dem fehlt der nothwendige Ernſt; das Geſchäft fordert Männer, nicht Kinder. Verſchwiegenheit ziemt dem Manne, Schwatzhaftigkeit mag man beim Kinde entſchuldigen. Wer nicht den Mund halten kann über die Dinge, die im Geſchäft vorgehen, der ſollte lieber davon bleiben. Wenn junge Leute aus dem Kaufmannsſtande zuſammentreffen, ſo pflegt ihr Wirkungskreis das Erſte zu ſein, worum ſich das Geſpräch dreht. So lange Allgemeinheiten verhandelt werden, ſo lange kann es Niemandem verboten werden, ſeine Meinungen zu äußern, ſobald aber Gegenſtände aufs Tapet kommen, welche auf eine Bloslegung der Spezialitäten hinauslaufen, iſt man, wie es immer ſei, verpflichtet, auszubiegen und verſchwiegen zu ſein. Einem Anderen etwas unter dem Siegel der Verſchwiegenheit mitzutheilen, iſt das geeigneteſte Mittel, um es unter die Leute zu bringen. Iſt der Berufsgenoſſe ein geſchwätziger Narr und iſt Grund vorhanden, nicht an ſeiner Wahrheitsliebe zu zweifeln, ſo wird ſich Keiner ein Gewiſſen daraus machen, aus dem Gehörten, wenn es angeht, Nutzen zu ziehen, ſolche Unbeſonnenheit kann mithin die ernſteſten Folgen haben.

Aufrichtigkeit und Wahrheitsliebe müſſen in unſerem Thun und Reden ſtets die Leitſterne ſein, ebenſo iſt Jeder den über ihm Stehenden Gehorſam ſchuldig, natürlich ſo weit die Geſetze der Sittlichkeit mit den Anforderungen an ihn im Einklang ſtehen. Wenn, wie es in Berlin erſt jüngſt vorgekommen, der Prinzipal vom Gehülfen den Beiſtand zur Brandſtiftung fordert, ſo wird Letzterer dem Geſetz ebenſo gut verantwortlich, als der intellektuelle Urheber der That, indeß zwiſchen einer derartigen Verkehrung des Verhältniſſes und der bloßen Dienſtwilligkeit iſt denn doch ein ſehr großer Unterſchied.

Die Zeiten, wo der Lehrling eine Art höherer Hausknecht war, wo er, abwechſelnd mit der Feder, den Kehrbeſen in Bewegung ſetzte, wo ein Fehlgriff durch körperliche Züchtigung korrigirt wurde, ſind Gott ſei Dank! dahin, es hat ſich eine humanere Grundanſchauung herangebildet, welche ihn als Mitarbeiter auffaßt. Die Verallgemeinerung der kaufmänniſchen Wiſſenſchaften hat hierzu weſentlich beigetragen. Während vor Jahrzehnten die Buchführung noch für ein äußerſt zuſammengeſetztes und große Geiſteskräfte vorausſetzendes Ding, ſogar für eine Kunſt galt, welche nur Einge-

weihte betreiben könnten, hat man allmählich einsehen gelernt, daß ihr System einfach das der entgegengesetzten Größen ist. Aehnlich ist es mit der Correspondenz gegangen, welche ein natürlicheres Gepräge als früher gewonnen hat. Man gebe einem Lehrling, der sich eines offenen Kopfes erfreut, die Grundlinien an, wie die Bücher geführt werden müssen und er wird gewiß sehr bald im Stande sein, eine unterstützende Kraft zu werden, man lasse ihn mit Aufmerksamkeit die Eigenthümlichkeiten des kaufmännischen Styls verfolgen und er wird bald auch hierin etwas leisten. Es ist wohl eine genügende Bestätigung des Behaupteten, daß manche Häuser einen oder zwei Gehülfen und nebenbei fünf- sechsmal mehr Lehrlinge halten, welche ihnen das Nämliche leisten, wie jene. Es wird auf der anderen Seite von manchen Prinzipalen noch sehr stark gesündigt, und zwar dadurch, daß sie es nicht der Mühe werth oder daß sie es gar für gefährlich halten, der ihnen zu gute kommenden Leistung eine Gegenleistung folgen zu lassen. Wenn ein junger Mann während drei Jahren seine Kräfte zur Verfügung stellt, ohne dafür eine Geldentschädigung zu erhalten — das etwaige Douceur zur Weihnachtszeit zählt hierbei nicht mit — so darf er wenigstens verlangen, daß er in die Geschäftspraxis eingeweiht und zu Arbeiten herangezogen werde, welche ihm nach Absolvirung der Lehrzeit ein gutes Fortkommen möglich machen. Uns sind Geschäfte bekannt. Wo diese jungen Leute effektiv um die Zeit betrogen werden, indem man sie zu nichts Weiterem verwendet, als physischen Beistand beim Lager zu leisten. Wo in aller Welt soll da die Freudigkeit, die Dienstwilligkeit herkommen? Es ist eine offenbare Lüge, wenn man ihnen beim Abgang das Zeugniß der Reife als Handlungsgehülfe giebt, als Hausknecht wäre das Richtige. Mögen auch in Privatstunden einige Kenntnisse gesammelt werden, nie ist dies von dem nachhaltigen Eindruck, welchen die Erfahrungen im Geschäftsleben machen. Wesentlich anders liegt die Sache, wenn vor dem Eintritt in die Praxis eine gute Grundlage in allem dem, was dem Kaufmann zu wissen noth thut, gelegt wird. Als beste Stätte der Vorbereitung dienen hierfür die

Handelsschulen.

Die Lehrgegenstände des Gymnasiums sind bekanntlich so gewählt, daß sie eine Zucht des Geistes, eine Schärfung der Verstandeskräfte unter Zugrundelegung der alten Sprachen anstreben. Jene unvergänglichen Schöpfungen der Griechen und Römer, welche, neben der vollendetsten Formenschönheit, durch die Hoheit der Poesie, durch die Anschauungsweise, durch die Kraft der Logik weit hervorragen, erziehen zwar, allein die sogenannte klassische Bildung, für welche auf der Schule kaum mehr als der feste Grund gelegt wird, ist für das praktische Leben weniger werth, als eine genaue Kenntniß der neueren Sprachen. Die höheren Bürgerschulen, welche das Griechische ganz bei Seite setzen und welche nur dem Latein einige Aufmerksamkeit widmen, machen durch Verfolgung des Letzteren die Erlernung des

Französischen wesentlich leichter und sie gewinnen nebenher Raum für Gegenstände, welche in den Gymnasien weniger eingehend gelehrt werden können. Es dürfte nun aber keinem Zweifel unterliegen, daß Knaben, welche sich dem Kaufmannsstande zu widmen die Absicht haben, auch auf den Bürgerschulen noch Manches in den Kauf nehmen müssen, das sie für ihren Wirkungskreis nicht gebrauchen. Es ist die Tendenz der Handelsschulen, nicht allein die besonderen Fachwissenschaften zu pflegen, sondern auch jene formale Bildung ins Auge zu fassen, welche den Menschengeist erzieht. Und haben nicht die speziellen Fachwissenschaften genug Elemente, die dem zweiten Punkte günstig sind? ist denn die Lehre von der Buchhaltung nicht mehr als ein roh Mechanisches, ist ihr Lebensnerv nicht die Logik und muß sie nicht hierdurch dem Denkvermögen einen Aufschwung geben? Ist zu besorgen, daß die Fortschritte im Rechnen weniger günstig sind, weil man die Aufgaben *nur* aus der kaufmännischen Sphäre wählt?

Der Prinzipal, zu dem der direkt vom Gymnasium, von der höheren Bürgerschule Kommende als Lehrling ins Geschäft tritt, mag ein sehr tüchtiger Kaufmann sein, er mag in den Comptoirarbeiten und in Allem, was damit zusammenhängt, durchaus Vorzügliches leisten, wer bürgt aber dafür, daß er sein Wissen auch mitzutheilen versteht, daß er sich die Zeit nimmt, es zu versuchen, daß er Jemand hat, den er mit der Anleitung beauftragen könne? Der Lehrling geht hierin einer vollständig unbekannten Zukunft entgegen, er kann es vielleicht günstig treffen, er kann aber auch das Unglück haben, mehr vernachlässigt zu werden, als seinen Gaben gebührt. Und gesetzt selbst, das Glück wäre ihm hold, ist denn die Art, welche er sich für die Geschäftsarbeit aneignet, die mustergiltige? Muß sich der Lehrling, wenn ihm etwas gezeigt wird, oft an dem bloßen Handgriff genügen lassen, so lernt er in der Handelsschule einsehen, *weshalb* das Ding so und nicht anders angefaßt wird, er lernt gleichzeitig die beste äußere Form dafür wählen. Vereinzelt nur erfährt er in der Praxis heute das Eine, morgen das Andere, denn die Lehre ist kein System, sondern die Gelegenheitsbietung, eine Folge von Erfahrungen aus den Geschäftsvorfällen zu sammeln. Hat der Lehrling die Handelsschule besucht und war er nicht auf den Kopf gefallen, so ist er im Stande, wenn er sich auch dem Geschäftsgebrauch fügt, doch eine Kritik zu üben, inwiefern die Methode weniger brauchbar ist. Und was man ihm erklärt und was ihm neu sein möchte, wird er an Bekanntes knüpfen können, das, was man von ihm verlangt, wird ihm, wenn er es theoretisch kennt, leichter werden, als wenn es ihm ganz unbekannt wäre.

Der einzige Vorwurf, den man vielseitig den jungen Leuten machen hört, welche eine Vorbildung genossen, ist der, daß sie sich mehr zu sein dünkten, als ihre Stellung besagt, mit einem Wort, daß sie sich durch Arroganz unleidlich machten. Derartige Behauptungen werden nun meistens weniger nach dem gethan, wovon man sich zu überzeugen Gelegenheit hatte, als vielmehr nach dem, was man zu erfahren fürchtet und wir kennen große Geschäfte, die vorzugsweise auf junge Leute sehen, welche die Handelsschule besucht und mit Ehren durchgemacht haben. Die Frage, ob dieser Vorbil-

dung wegen eine Verkürzung der Lehrzeit gewährt werden solle, ist vielfach ventilirt worden und der Usus einzelner Handelsplätze, wie z. B. Danzig, hat bereits eine Abänderung getroffen, welche den Handelsschülern günstig ist. Wir möchten sie überhaupt befürworten; ebenso wie man dem fähigeren Commis ein höheres Salair bewilligt, so sollte der brauchbarere Lehrling einen Lohn in der verkürzten Lehrzeit erhalten.

Die Lehrzeit eine Lernzeit.

Vielfach legen sich die jungen Leute, welche den Entschluß gefaßt haben, die kaufmännische Laufbahn zu betreten, die Frage vor: welche Branche des Geschäfts wohl die passendste sei, um sich genügend auszubilden, sie hören Rathschläge über Rathschläge, deren jeder der richtigste sein will. Diejenigen, welche von Anfang an einen bestimmten Weg gewählt haben, der mit ihren Wünschen übereinstimmt, sind am Besten daran, die Anderen aber sollten ihr Augenmerk nur darauf richten, ein Handlungshaus ausfindig zu machen, wo ihnen genugsam Gelegenheit geboten wird, sich zu vervollkommnen. Angenommen, es gäbe wirklich einen Zweig, welcher die meisten Aussichten eröffnete, wer garantirt denn dem Stellesuchenden, daß das Haus, welches er mit den besten Vorsätzen betritt, ihn nicht blos in den gewöhnlichsten Dienstverrichtungen ausbraucht, daß er nicht drei, vier Jahre in einer Thätigkeit zubringt, für welche eine Lernzeit von acht Tagen genügend wäre? Indeß wir bestreiten, daß es überhaupt eine besondere Abtheilung im Handel giebt, welche als die höchste Spitze angesehen werden kann. In unserer Zeit, wo man sich nicht mehr darauf steift, daß eine Produktion auch noch in zehn Jahren bestehen muß, weil sie heute besteht, wo eine neue folgenschwere Entdeckung das Bisherige vollständig über den Haufen werfen kann, wo Alles, was sich auf die Gütererzeugung bezieht, einem steten und blitzartigen Wechsel unterworfen ist, kann die Frage nach einer das Meiste verheißenden Branche nicht endgültig beantwortet werden, es ist nur das Eine, was einer Erwähnung werth wäre, daß nämlich das Waarengeschäft mannichfaltiger ist, als das Bankgeschäft, als die Güterbeförderung u. s. w., daß man hierbei von den letzteren genug lernt, um ihr Wesen zu kennen.

In den ersten Abschnitten haben wir die Anforderungen besprochen, welche an das wissenschaftliche Fundament, an die sittliche Bildung, an das Verhalten des Lehrlings gestellt werden, wir verfolgen nunmehr die Bedingungen des Eintritts, die Arbeiten, welche ihm gemeiniglich zufallen, das Verhältniß, in welchem er zu den Kollegen, zu den Handlungsgehülfen, zum Prinzipal steht. Das Handelsgesetzbuch, welches in der Rechtskunde des Kaufmanns (s. dieselbe) in seinen Hauptbestimmungen vorgeführt ist, giebt der rechtlichen Stellung der Handlungsgehülfen Ausdruck, weshalb wir uns an dieser Stelle enthalten dürfen, näher auf den Gegenstand einzugehen. Wie es dem Geiste der früheren Zeit entsprach, waren auch die Verträge, welche das Nöthige wegen der Lehrzeit, wegen der von Seiten des Prinzi-

pals oder auch von Seiten des Lehrlings zu machenden Vergütung enthielten, schwere Aktenstücke. Hochnothpeinliche Strafen waren festgesetzt, falls der angehende Gehülfe nicht seiner Pflicht genügte, es war Alles vorgesehen worden, falls durch seine Schuld dem Geschäftsinhaber ein Schaden erwüchse. In der neueren Zeit hat man vielfach die Abfassung eines Lehrvertrages ganz und gar fallen lassen, zumal in den Emporien des Handels, wo er aber noch Ortsgebrauch oder das Ergebniß einer privaten Uebereinkunft zwischen beiden Theilen ist, beschränkt man sich auf das Nothwendigste, auf eine Anführung von Leistung und Gegenleistung. Wo es, zufolge der Statuten, erforderlich ist, daß die kaufmännische Korporation die Ein- und Ausschreibung (Eintritt in die Lehre und Austritt aus derselben) überwacht, müssen diese Formalitäten natürlich erfüllt werden, vielfach hat man jedoch auch schon hiervon Abstand genommen und sich jeder Einmischung in diese Angelegenheit begeben. So lange der Kaufmannsstand eine Zunft ausmachte, mochte man strenge darauf sehen, daß Jeder seine gehörige Lehrzeit absolvire, nun aber verwehrt man weder in Hamburg, noch Bremen, Berlin u. s. w. die Börse zu betreten und Geschäfte abzuschließen, die ebenso gültig sind, als wenn der „Lehrbrief", worunter die Bescheinigung über die in aller Form Rechtens erlangte Commiswürde verstanden wird, die Fähigkeit, den Handel zu betreiben, darlegte.

Die Lehrlinge haben keinen Grund, jene Zeit zurückzuwünschen. Nicht allein, daß sie Schuhputzer im wahren Sinne des Wortes waren und wie Schuhputzer behandelt wurden, daß sie sich während der ganzen Lehrzeit zu den niedrigsten Verrichtungen herangezogen sahen, auch die mancherlei Plackereien, denen sie gleich beim Antritt ausgesetzt waren und welche man mit Fug und Recht als Bestialitäten bezeichnen darf, eines gesitteten Menschen unwürdig, gehörten zu dem Unerläßlichen. Es ist durchaus keine Zimperlichkeit, wenn wir über diese Rohheiten den Stab brechen, deren Erduldung den Lehrling erst „zünftig" machte, und man wird es uns erlassen, eine nähere Beschreibung dieser „Spiele" zu geben. Einige derselben findet man in Falke, „die deutsche Hansa", aufgeführt, worauf wir von hier aus verweisen.

Auf welche Dauer der junge Mann als Lehrling gebunden ist, hängt von der besonderen Abmachung mit dem Prinzipal ab, jedenfalls sollte Niemand übersehen, wegen dieses Punktes eine ganz definitive Bestimmung zu treffen. Die Bedingung eines dem Prinzipal zu entrichtenden Lehrgeldes ist jetzt sehr stark in den Hintergrund getreten und bedenkt man, daß das Geschäft denn doch immer den Hauptnutzen von einer Vermehrung der Arbeitskräfte zieht, so ist das auch wohlbegründet. Für den Schaden, welchen der Handlungsgehülfe dem Geschäft, in welchem er arbeitet, zufügt, ist er verantwortlich und können sich die Angehörigen, wenn es zu einer gerichtlichen Verfolgung des Anspruchs kommt, dem Ersatz nicht entziehen, es sei denn, daß der Prinzipal Anforderungen an ihn stellte, welchen er nicht gewachsen sein konnte. Für Nachlässigkeiten u. s. w. steht die Haftpflicht ganz unwiderruflich, sie können sogar dazu führen, daß sich das Verhältniß gänzlich löst, daß der Lehrling vor Beendigung der Lehrzeit entlassen wird. Das

Gleiche ist gerechtfertigt, wenn offenbarer Ungehorsam vorliegt, wenn ein entsittlichender Einfluß auf das sonstige Personal erwiesen ist. Von Seiten des Lehrlings, beziehungsweise seiner Aeltern oder Vormünder, kann die Aufhebung des Contracts nur gefordert werden, wenn der Prinzipal Ungebührliches verlangt, wenn die allgemeine Behandlung eine solche ist, daß sie das Gefühl empört.

Im Anfang ist die Beschäftigung, welche dem Lehrling zugetheilt wird, eine mehr mechanische, nebenbei verwendet man ihn zu Gängen, welche Aufmerksamkeit verlangen, wie die Ausrichtung von Bestellungen, das Einziehen und Auszahlen der Gelder. Durch dieses Herumkommen in der Stadt lernt er die Firmen kennen, die Blödigkeit und Unbeholfenheit verliert sich allmählich. Bei mündlichen Bestellungen achte man wohl auf ihren Inhalt und lasse sich lieber über unverständlich Gebliebenes aufklären, damit nicht doppelte Lauferei entstehe. Auch orientire man sich stets vor dem Fortgehen, in welcher Straße und in welchem Hause der Aufzusuchende wohnt; unterwegs erst nachzufragen, verursacht einen unnützen Aufenthalt. Bei der Einziehung von Geld notire man sich vor Abgabe der Quittung stets die Summe, welche zu erheben ist und lasse sich niemals Abzüge machen, wenn man nicht dazu ermächtigt ist. Es giebt Leute, die gewissenlos genug sind, den Vorzeiger der Zahlungsaufforderung nicht für voll zu befriedigen und die ein laut gewordenes Bedenken mit der Versicherung abfertigen: der Gegenstand sei so in Ordnung, wie sie abmachen wollten. Begegnet man einem solchen Geschäftsmann, der sich einen Extranutzen im abgekürzten Verfahren machen will, so behalte man sich wenigstens die Richtigkeit vor und lasse sich genau den zu kürzenden Betrag und den Grund des Decorts angeben. Als Vorsichtsmaßregel lasse man sich gesagt sein: an Unbekannte nie Quittung, Wechsel u. dergl. auszuliefern, wenn man nicht im Besitz des vollen Geldes ist. Auch gewiegten Männern ist es schon vorgekommen, daß sie durch Gauner betrogen wurden, welche den präsentirten Wechsel an sich nahmen und unter dem Vorgeben, den Betrag aus dem Nebenzimmer holen zu wollen, auf Nimmerwiedersehen verschwanden. Mit Waaren wird derselbe Schwindel gemacht und wo der Lehrling nicht bestimmte Weisung hat, sie auch ohne Zahlung abzugeben, darf er sie nicht aus den Augen lassen. Die eingenommenen Banknoten, Cassenanweisungen u. s. w. müssen, nachdem man sich von dem Erhalt der richtigen Summe überzeugt hat, auf das Sorgfältigste verwahrt werden; sie lose in die Tasche zu stecken oder die Brieftasche mit werthvollem Inhalt in der hintern Rocktasche zu tragen, ist eine schwere Unvorsichtigkeit, welche oft von Dieben benützt wird.

Ist die erste Station, welche der Lehrling durchzumachen hat, das Lager, so bietet sich ihm Gelegenheit, die Artikel, welche das Haus führt, kennen zu lernen. Diese sich nebst ihren Preisen genau einzuprägen, muß sein erstes Bestreben sein. Nirgend erlangt man schneller Menschenkenntniß und Selbstvertrauen, als auf diesem Platze, sein Nachtheil ist, daß er in vielen Fällen die Ruhe, oder, wie man sich vulgär ausdrückt, das Sitzfleisch zerstört. Die bei der Waarenexpedition nothwendige Schnelligkeit läßt die

Ausbildung der Handschrift vernachlässigen, man legt hierauf keinen Werth. Durch die Unterhaltung, welche zwischen dem Kunden und dem Verkäufer stattfindet und bei welcher Jener vorzugsweise die Billigkeit und die Qualität fremder Quellen rühmt, um den Preis herabzudrücken, erfährt man Näheres über die Konkurrenz, worauf wohl zu achten ist. Ueberhaupt lasse man sich kein Wort entgehen, ohne den Neugierigen zu machen und ohne die Arbeit ruhen zu lassen, doch glaube man das Gehörte nicht blindlings, denn jenes Rühmen soll zu selbstischen Zwecken ausgebeutet werden und deshalb fußt es selten auf Wahrheit. Im Lager muß auf Ordnung gehalten werden, sobald eine Waare dem Käufer vorgelegt ist, welche ihm nicht convenirt, kann sie sofort wieder verpackt und an ihren Ort gebracht werden. Zerrissene Umschläge, zerbrochene Kartons (Papp- oder Holzschachteln) dulde man nicht, diese finden bei Versendungen noch genugsam Verwendung. Der kleinen Mühe des Umpackens unterziehe man sich schnell und willig, vorausgesetzt, daß sich der Schaden nicht noch ausbessern lasse. Wo uneinpapierte Waare in die Regale kömmt, darf sie nicht wie Kraut und Rüben liegen, sondern so, daß sie wie nach dem Richtmaß gestellt aussieht. Wo der Käufer äußerlich strenge Ordnung findet, glaubt er gut bedient zu werden, und eine solche Voreingenommenheit thut sehr viel. In die Verkaufsbücher lasse man Fremde niemals blicken. Man ist oft in der Lage Vorzugspreise einzuräumen, wegen besserer Zahlungsweise, weil man von dem Einen mehr hält, als von dem Anderen, und wird dies dem Benachtheiligten bekannt, so fühlt er sich zurückgesetzt und erhebt die gleichen Ansprüche, wenn er nicht gar die Verbindung abbricht. Ueber die verkaufte Waare, welche im Ort versandt wird, muß der Empfänger quittiren, damit, falls eine Rechnung verloren geht, der Beweis des Erhalts geliefert werden kann. Erfolgt die Rückgabe, so darf die Waare nicht eher wieder auf Lager kommen, ehe sie nicht von dem Conto des Rücksenders abgeschrieben ist, retournirt man aber selbst Eingekauftes, so ist es nothwendig, sich die Empfangsbescheinigung zurückgeben zu lassen, damit kein unberechtigter Anspruch erhoben werde. Reclamationen wegen schlechter, wegen ungenügender Lieferung schiebe man nie auf die lange Bank, sondern mache sie sofort geltend, weil man sich sonst des Anrechts auf Berücksichtigung begiebt (s. die näheren Bestimmungen hierüber im Handelsgesetzbuch). Bei nach auswärts zu machenden Sendungen, welche von einem Zweiten verpackt werden, gebe man alles Nöthige auf, also die Stückzahl der Packete, damit nichts zurückbleibt, das Zeichen und die Nummer, die Art der Beförderung (ob auf dem Postwege, als Eilgut, als gewöhnliches Gut, mit Fuhre, als Beipack). Beim Ausfüllen der Rechnungen empfiehlt sich ein zweimaliges Durchgehen der Aufgabe oder die Mithülfe eines Anderen; falsche Rechnungen müssen schleunigst durch richtige ersetzt werden, auswärts wohnenden Geschäftsfreunden müssen sie kostenfrei zugehen.

Die Beschäftigung auf dem Comptoir ist eine wesentlich gleichmäßigere und ruhigere, als diejenige im Lager, nur darf diese Ruhe nicht in einen todten Büreaukratismus ausarten. Manchmal drängt auch hier die Arbeit und nur im äußersten Nothfall darf etwas zurückgelassen werden,

was eigentlich zur Expedition bestimmt war. Gut wird es sein, wenn man sich stets fragt, was das Wichtigste und was das weniger Wichtige ist, um hiernach die Reihenfolge der Abfertigung einzurichten. Der Versand der Briefe und Poststücke muß zur richtigen Stunde geschehen, Arbeiten an den Büchern stehen davor unbedingt zurück. Fällt dem Lehrling die Schließung und Adressirung der Briefe u. s. w. zu, so hat er sich in erster Reihe darum zu kümmern, ob Beilagen irgend welcher Art zu machen sind. Obschon es entschieden besser ist, wenn der Lehrling die Correspondenz mit Aufmerksamkeit verfolgt, indem er sich dadurch an die vielen Eigenthümlichkeiten der kaufmännischen Schreibweise gewöhnt und da sich in ihr der gesammte äußere Gang des Geschäfts abspiegelt, so ist dies doch bei einiger Ueberbürdung nicht immer durchführbar und möchte mithin mancher Einschluß vergessen werden. Zur Weisung für den Briefschließer ist es eingeführt, links unten in der Ecke Alles zu erwähnen, was auf die Behandlung des Schreibens Bezug hat, die Beilagen anzuführen und zu vermerken, ob eine portofreie Versendung geschehen soll. Bei Geld enthaltenden Briefen erfolgt die „Deklarirung" der Summe, d. h. man will sich gegenüber der Post gegen ein Verlorengehen schützen und fügt zu diesem Ende der fünffach versiegelten Adresse die Angabe des baaren Inhalts zu. Die Post giebt hierüber eine Bescheinigung, welche aufzubewahren ist. Bei Wechseln zieht man eine andere Art der Sicherstellung vor, man schickt solche Briefe „rekommandirt", wodurch ein genauer Ausweis über die Person, an welche die Auslieferung geschah, geführt werden kann. Auch hierüber empfängt man einen Postschein. Einkommende Geldscheine und die neuerdings in Preußen, Sachsen eingeführten Postanweisungen müssen stets von dem Prinzipal oder seinem Bevollmächtigten unterzeichnet werden, Geldscheine erfordern eine Beifügung des Geschäftssiegels oder Stempels. —

Die Briefe von Geschäftsfreunden werden der Länge nach zusammengelegt und mit der Jahreszahl, dem inneren Datum und Namen des Absenders versehen, auch wohl mit einem Vermerk, wann die Beantwortung geschah. Sie kommen in dazu bestimmte Fächer und werden monatlich oder am Schluß des Jahres der Reihe nach geordnet, um alsdann dem sogenannten Scripturenkasten einverleibt zu werden. — Die Briefe des Geschäfts selbst werden copirt. Bevor man die jetzt fast durchgängig in Anwendung gekommenen Copirmaschinen kannte, mußte die gesammte Correspondenz abgeschrieben werden. Es war dies eine sehr gute Uebung für die Handschrift und eine Nöthigung von dem Inhalt Kenntniß zu nehmen, nur trat eine langsamere Expedition ein, von Fehlern ganz zu schweigen. Der durch die Copirmaschine gelieferte Abklatsch, zu dessen guter Herstellung Sorgfalt und Aufmerksamkeit gehören, vermeidet die gerügten Uebelstände; verwischten, undeutlichen Stellen muß mit der Feder oder mit dem Bleistift nachgeholfen werden. Jedem Copirbuch ist ein Register angeheftet, welches zur Aufnahme der Adressaten und der Blattseite, die Briefe an sie enthält, dient. Um ein leichteres Nachschlagen zu erzielen, verfolgt man die vorhergehende und die nachfolgende Correspondenz auf den Blattseiten selbst. Zur Verdeutlichung

deſſen nehmen wir an, an einen Geſchäftsfreund „E. T. Müllers Erben“ ſeien drei Zuſchriften abgegangen, welche auf Seite 5. 126. 237 copirt ſtehen. Da bis Fol. 5 noch nichts copirt war, ſo ſetzt man links oben eine Null, darunter einen Strich. Beim Regiſtriren des zweiten Briefes findet man, daß auf 5 der erſte ſtand, man ſchreibt hier $\frac{5}{}$, ſchlägt alsdann Seite 5 auf und vervollſtändigt die Notiz durch Nachfügung der 126, ſo daß folglich dieſer Vermerk lautet: $\frac{0}{126.}$ Gelangt man an das Schreiben auf 237, ſo wird die 126 geſchrieben, auf 237 kömmt unter den Strich 126. Die drei Vermerke ſind mithin $\frac{0}{126,}$ $\frac{5}{237,}$ $\frac{126}{}$ und wird der leere Raum bei dem letzten durch die Angabe der nächſten Blattſeite, welche eine Copie an E. T. Müller's Erben trägt, ausgefüllt. Man vermag durch dieſes Verfahren ſowohl von vorne nach hinten, als umgekehrt, der Correſpondenz nachzugehen und wir empfehlen daſſelbe, wo es noch nicht ſo vollſtändig eingeführt ſein ſollte.

Eine zweite Arbeit, welche des Lehrlings Sache iſt, umfaßt die Copie der in Zahlung empfangenen Wechſel, für welche ein beſonderes Buch eingerichtet iſt. Um hier den Platz auszufüllen, iſt es unbedingt erforderlich, ſich erſt über das Weſen des Wechſels und über ſeine Bedingniſſe Licht zu verſchaffen. In unſerer Rechtskunde geben wir über dieſes wichtige Kapitel Aufſchluß. Worauf zu achten iſt, umfaßt Folgendes. Die geſchriebene Summe ſoll mit der in Zahlen aufgeführten übereinſtimmen, diejenige beim Accept mit der erſteren; die beim Annahmevermerk befindliche entſcheidet für den Fall, daß Abweichungen vorhanden ſind. Derjenige, an deſſen Ordre der Wechſel geſtellt iſt, muß auch Girant ſein, kein ausdrücklich aufgeführter Nachmann darf als Girant fehlen. Findet der Copirende Auslaſſungen, ſo hat er auf ſie aufmerkſam zu machen, damit das Fehlende nachgeholt werde. Die Wechſel ſelbſt ſind, mit wenigen Ausnahmen, der amtlichen Stempelung unterworfene Papiere und geben wir in einem Anhange eine Ueberſicht der Gebühren, die erhoben werden. In Preußen ſind nur die Tratten vom Auslande auf einen ausländiſchen Platz vom Stempel befreit, für die vom Auslande kommenden iſt die Verwendung von Stempelmarken, welche durch Beifügung des Datums und der Anfangsbuchſtaben des ſie Gebrauchenden, in unſerem Falle alſo der Geſchäftsfirma, entwerthet werden müſſen, geſtattet. Nach den neueſten Beſtimmungen dürfen ſolche Marken auch bei inländiſchen Wechſeln benützt werden, nur mit dem Unterſchiede, daß allein die amtlicherſeits berufenen Stempeldiſtributeure zur Aufklebung berechtigt ſind. Erhält der Lehrling Wechſel zum Eintragen vermittelſt der Copie, ſo hat er wohl darauf zu achten, daß ſie wegen des Stempels in Ordnung gehen, die Unterlaſſung der Stempelung wird, auch wenn ſie eine bloße Nachläſſigkeit wäre, empfindlich beſtraft.

Waarengeſchäfte, die nach anderen Städten Verſendungen machen, übergeben die Güter der paſſenden Beförderungsperſon oder Anſtalt. Die Ausfertigung der Frachtbriefe für die Eiſenbahnen u. ſ. w. pflegt gleichermaßen

dem Lehrling obzuliegen. Hierbei hat er darauf zu sehen, daß er keine falsche Adressirung vornimmt, daß er nicht einen Ballen, der nach dem Rhein soll, nach einer andern Richtung dirigirt. Die Frachtkosten des Hin- und Rücktransports wären nicht allein groß, auch der Besteller könnte von seinem Auftrage, wenn er die Waare zu spät empfängt, zurücktreten. Alle Bestimmungen, welche auf diesen Versand zielen und die füglich niemals in dem Verkaufsbuch fehlen dürfen, müssen sofort in Betracht gezogen werden; liegt der Bestimmungsort nicht unmittelbar an der Eisenbahn, so macht dies die Hinzufügung der nächstgelegenen Station nothwendig. Manchen überflüssigen Fragen wird der Lehrling vorbeugen, wenn er sich die Beförderungswege und die größeren Städte, welche durch sie berührt werden, einprägt. Gegen den Schaden, welcher auf der Bahn u. s. w. entstehen kann, schützt man sich durch Versicherung der Waare, man wird aber die Tragung der kleinen Prämie vermeiden, wenn der Empfänger das Risiko trägt. Es ist feststehende Regel, daß wenn der Verkäufer die Güter franco an einen andern Platz zu liefern verpflichtet ist, er bis zur Uebergabe auch für jeden Schaden haftet. Zur Kontrole über den Abgang der Colli dient das Frachtbrief-Copirbuch, worin gemeiniglich derjenige, welcher die Beförderung besorgt (Spediteur), quittirt. Dieses Buch nennt den Tag der Auslieferung, Marke, Nummer und Inhalt der Colli, Empfänger und Bestimmungsort, sowie die zur Assekuranz aufgegebene Summe.

Ist dem Lehrling die „kleine Kasse" anvertraut, aus welcher er Ausgaben für Porti, Trinkgelder, Schreibutensilien zu bestreiten hat, so ist er zu der minutiösesten Aufzeichnung aller dieser Spesen verpflichtet und rathen wir ihm, Alles, wenn es irgend angeht, noch vor der Fortgabe des Geldes zu notiren. Daß er auch nicht einen Groschen zu seinem Vortheile verwende, ist ein Gebot der Ehre und haben wir unsere Meinung hierüber schon in dem Abschnitt „Anforderungen an die sittlichen Eigenschaften" geäußert.

Wenn sich ein junger Mann in die kaufmännische Sphäre begiebt, so ist er, sei es im Lager, sei es im Comptoir, diejenige Persönlichkeit, welche unter den Mitarbeitern die unterste Stellung einnimmt, unter ihm stehen nur noch die Bediensteten, als Packer, Bote, Kutscher u. s. w. Hier fällt nun der Lehrling öfters in den Fehler, gegen letztere zu vertraulich zu werden oder in die Versuchung, sich als „Herr" gegen sie zu zeigen. Weder der kameradschaftliche, noch der befehlende Ton paßt für ihn; er sollte sich auf der einen Seite vergegenwärtigen, daß zum harmonischen Nebeneinander eine gleiche Bildung, ein gleiches wissenschaftliches Streben gehört, auf der anderen, daß er es meist mit Leuten zu thun hat, welche schon im reiferen Alter stehen und die oft durch Treue und Redlichkeit ersetzen, was ihnen an höheren Geistesgaben abgeht. Man kann Entschiedenheit mit Freundlichkeit paaren, jene wahrt in gebührender Weise die höhere Position, diese gewinnt das Herz und überwindet die Hartnäckigkeit, welche den Leuten niederen Schlages eigen zu sein pflegt, wenn sie sich nach den Bestimmungen eines solchen „Jungen" richten sollen. Ein wenig weltmännische Klugheit kann

der Lehrling in dem Verkehr mit Anderen nicht entbehren; es straft sich empfindlich, wenn er sie ignoriren wollte, sie wird ihm auch den speziellen Genossen gegenüber nicht wenig zu statten kommen. Diese, wenn sie einige Zeit länger im Geschäft sind, neigen zu Uebergriffen, zu welchen sie kein Recht haben und oft wird dem „Jüngsten“ gerade von ihnen das Leben sehr sauer gemacht. Man wird in solchen Fällen sich und dem Geschäft am meisten nützen, wenn man Kleinigkeiten unberührt läßt, Ausschreitungen aber mit aller Energie, nöthigenfalls unter Beistandsanrufung des Prinzipals oder seines Bevollmächtigten, abweist. Bemerkt ein Lehrling, daß man ihn zum allgemeinen Stichblatt erkoren hat, so kann er es ziemlich als gewiß annehmen, daß eine hervorstechende Untugend der Grund der Behandlung ist. Statt den Uebelnehmischen zu spielen, was das Uebel, unter dem er leidet, nur noch verschlimmert, sei er lieber auf die schnellste Abstellung des bespöttelten Fehlers bedacht. Erhält er einen Nachfolger, rückt er durch dessen Eintritt eine Stelle hinauf, so komme er diesem wohlwollend und freundlich entgegen, unterweise ihn in den Arbeiten, worin er bereits Fertigkeit erlangt und suche nicht sein Licht leuchten zu lassen; der Triumph über einen Uneingeweihten ist sehr wohlfeil. Den eigentlichen Handlungsgehülfen, Kommis, als den nächsten Vorgesetzten, zolle er den gebührenden Grad von Achtung, er sei nicht ungefüg oder ungefällig, denjenigen aber unter ihnen, die zufolge ihrer Befähigung, ihres Wissens, der Tüchtigkeit des Charakters einen hervorragenden Platz einnehmen, suche er sich vor Allem zu nähern; sie haben ein Verständniß für die Strebsamkeit und werden mittheilsam sein, wenn sie sehen, daß ihre Lehren auf empfänglichen Boden übergehen. In erhöhtem Maße noch muß sich der Lernende den Prinzipal geneigt machen. Er wird dies thun, wenn er im Eifer nicht erkaltet, sich den Vorschriften, wie sie der Geschäftsgang mit sich bringt, nie entzieht und wenn er unverdrossen, mit Sorgfalt und Umsicht seine Pflicht erfüllt. Das Benehmen darf nie in widerliche Kriecherei ausarten, man gebe sich nicht zur Herumtragung von Klätschereien her oder wolle sich dadurch lieb Kind machen, daß man die Fehler eines Anderen hinterrücks zur Kenntniß bringt. Wer sich sklavisch benimmt, wird sehr bald auch entsprechend behandelt und wer Anderen eine Grube gräbt, fällt selbst hinein. Daß der Lehrling, wenn er im Hause des Prinzipals wohnt und Kost erhält, auch dessen Angehörige durch Zuvorkommenheit zu gewinnen suche, versteht sich von selbst, gern wird man alsdann bemüht sein, ihm Erleichterungen zu verschaffen, ihm das elterliche Haus zu ersetzen.

Die Mußezeit gebührt der freien Arbeit, nicht dem Vergnügen, welches leicht in Fesseln schlägt. Wir wollen nicht eine unjugendliche Enthaltsamkeit, einen Kultus der Leibesabtödtung, der von den unheilsamsten Folgen für den Geist ist, als den Götzen hinstellen, dem man opfere, nur darf nicht das Vergnügen die Hauptsache werden und die Arbeit verdrängen. Junge Leute sind lebensfrisch, sie versauern, wenn sie einzig und allein die Geschäftsmauern zu sehen bekommen. Eine dem Geist gesunde Nahrung, ein nicht entsittlichendes Vergnügen gönne man ihnen, damit nicht der strenge

Gang des Geschäfts in ihren Augen zum Tretrade werde, dem sie zu entfliehen wünschen. Womit und wie soll sich nun der Lehrling beschäftigen? In erster Reihe mit Gegenständen, die seinem Berufe förderlich sind. Zu Schreib- und Rechnenübungen findet sich Zeit und Gelegenheit in der Beschäftigung des Tages; der Mittag, Abend oder Morgen lasse ihn zu solchen Aufgaben greifen, welche der Sammlung und des Nachdenkens bedürfen. Zu diesen zählen die zusammengesetzten, die Coursrechnungen, welche man für die Haupthandelsplätze der Welt verfolge. An selbstgefertigten Beispielen, zu denen man die erforderlichen Briefe, Rechnungen, Fakturen schreibt, übt sich das am Einprägendsten. Wo die Grammatik der fremden Sprachen nicht fest sitzt, muß das Nöthige dafür geschehen, denn sie ist der Mörtel, welcher den einzelnen Gedächtnißbrocken Festigkeit verleiht. Nach und nach mag man alsdann ein Lehrbuch der Correspondenz hinzuziehen und die in das Deutsche übertragenen Muster zurück übersetzen, um zu erproben, ob das Gelernte auch Bestand hatte. In der Lehre von der Buchhaltung suche man sich über die Prinzipien klar zu werden, nach welchen die Aufzeichnung der Geschäftsvorfälle geschieht. Hat man diese vollkommen begriffen, so ist es ein Leichtes, sich durchzufinden und das Angeeignete praktisch zu bethätigen. In den Repetitionen der Geographie werde das Statistische und Alles, was sonst den Handel berührt, bevorzugt, aus dem vorstehenden Leitfaden wird sich das, was wir meinen, ersehen lassen. Die vielen verdienstvollen Werke, welche die Neuzeit auf dem Gebiete der Länder- und Völkerkunde gebracht hat und welche allgemein die Wirthschaft als ein bedeutsames Glied anerkennen, bieten das Material, um die Einzelnheiten zu erfahren, für welche unser Rahmen zu klein war. Die Lektüre dieser Werke bietet genug des Interessanten und ist weitaus jenem Leihbibliothekenfutter vorzuziehen, in das sich Jünglinge nur allzugern vertiefen. Oberflächliche Romane, die Sinnlichkeit anreizende Schmierereien sind zu vermeiden, letzteres Pestgewäsch ohne Widerrede. Wer in der Welt etwas sein, etwas bedeuten will, muß in sehr vielen Sätteln gerecht sein, der Zurückgebliebene bringt sich nur selten wieder in die Höhe und wer Jahre lang träumt und schläft, mag sich nicht wundern, wenn er beim Erwachen die Welt fortgeschritten findet, wenn sie dann von ihm keinen rechten Gebrauch zu machen weiß. —

Man nennt gute Bücher mit Recht die besten Freunde des Menschen, und was wir über die Fernhaltung des Oberflächlichen und Nichtswürdigen äußerten, das muß uns auch für den Umgang mit den Lebenden Richtschnur sein. Das Herz verlangt Jemanden, dem man sich mittheilen kann, der uns Antheil schenkt in Freude und Leid. Es ist gefährlich, weil man einen Freund sucht, auch gleich den ersten besten zu nehmen, der über den Weg läuft. Gerade die besseren Naturen sind oft spröde, sie müssen sich in uns hineinleben, ehe sich die verschlossenen Pforten öffnen; wenn sie uns aber offen stehen, wenn wir erprobt haben, daß sie das Gesuchte bieten, dann verfalle man auch nicht in den Fehler der Wankelmüthigkeit und lasse aus Interesse am Neuen das freundschaftliche Gefühl erkalten. Der Lehrling

muß einen Umgang pflegen, der ihn vor den Augen der Welt ehrt; findet er einen Leichtsinnigen, der sich ihm anschließen will, so suche er ihn auf den rechten Pfad zu bringen und ziehe sich von ihm zurück, wenn seine Bemühungen fruchtlos sind. Schon Mancher, der sehr taktfest zu sein glaubte und auf den die besten Hoffnungen gebaut wurden, hat sich in den Strudel eines demoralisirenden Umgangs hineinziehen lassen und hat erst die Thorheit erkannt, als sein Schiff auf den vernichtenden Felsen stieß, als die Fluthen über ihn hereinbrachen. Der Prinzipal, der sich nicht um seine Gehülfen bekümmerte, verführe sehr gewissenlos und gegen seinen Vortheil. Kommt ihm zu Gehör, daß der Lehrling mit leichtsinnigen Patronen die Zeit vertändelt, daß er vielleicht gar in schlechte Gesellschaft gerathen ist, so wird er ihn ermahnen, wird jedoch, so lange ihm faktische Beweise für die Umkehr fehlen, auf der Hut sein, um nicht sein Vertrauen an einen Unwürdigen zu verschenken!

Der Volontär.

Bevor wir uns zu dem Handlungsgehülfen (Kommis) wenden, widmen wir noch ein paar Worte jenen jungen Leuten, welche, meistens aus bemittelten, aus reichen Familien stammend, sich nicht dem Zwange unterwerfen wollen, den die Lehrlingsstellung ihnen aufbürden würde. Man nennt sie Volontärs, sie sind gewissermaßen freiwillig Arbeitende, im Gegensatz zu den zur Arbeit Verpflichteten. Neigung, Verhältnisse, Wünsche nahestehender Personen veranlassen nicht selten zum Wechsel des Berufs, wir sehen Juristen, Mediciner, Soldaten u. s. w. in den Kaufmannsstand übertreten. Dem gereifteren Alter würde es schlecht anstehen, jene geschäftliche Erziehung, welche auf den Lehrling berechnet ist, auf sich anwenden zu sehen. Haben solche Leute Mittel, so können sie sich ein Jahr oder länger dem neuen Studium hingeben. Wenn dies nun auch für sie von Vortheil ist, so verlangt doch die strenge Geschäftsordnung eine bestimmte Theilung der Arbeit, wenn sich nicht Stockungen einstellen sollen. Es ist aus diesem Grunde sehr schwierig für den Prinzipal, sein Interesse mit dem des Volontärs in Einklang zu bringen. Das eigene wird geschädigt, wenn das Vorliegende nicht pünktlich abgethan wird, das seines Schutzbefohlenen, wenn man ihm nicht Gelegenheit bietet, den verfolgten Zweck zu erreichen. Kollisionen mit den fest Angestellten, denen man unmöglich für wenige Wochen den Wirkungskreis zu Gunsten des Fremden beschneiden kann, während man ihnen die Verantwortlichkeit läßt, pflegen unvermeidlich zu sein. Am Besten ist es, wenn der Volontär eine Zeit lang die Beschäftigung der einen Stelle verfolgt, um dann zu wechseln und ohne irgendwie selbstständig einzugreifen. Privatstunden mögen ihn in der Buchführung u. s. w. perfekt machen, das Geschäft mag ihm Gelegenheit bieten, das Gelernte in der Praxis zu sehen.

Unbeschäftigte Kommis treten je zuweilen wohl auch als Volontärs

ein, sie sind dann aber nichts weiter als unsalarirte Handlungsgehülfen, die auf eine sich bietende Vakanz warten.

Der Handlungsgehülfe.

Mit der Beendigung der Lehrzeit müßte auch die Reife des Mannes erreicht sein, denn das Leben tritt jetzt ernster heran und wenn bisher noch die Aeltern ihre Fürsorge bethätigten, so ist nunmehr der Zeitpunkt gekommen, wo man ihnen diese Last abnehmen, wenigstens doch erleichtern kann. Mehr noch, als von dem Lehrling, fordert man von dem Kommis treuste Pflichterfüllung und Würdigkeit des Verhaltens; er soll dem Prinzipal eine sichere Stütze, dem Nachwuchs ein gutes Vorbild sein. Statt beaufsichtigt zu werden, soll er nun die Untergebenen beaufsichtigen. die Freiheit der Stellung soll nicht die Ungebundenheit herbeiführen. Alle jene kleinen Handleistungen und Obliegenheiten des Lehrlings, das Forträumen der Bücher, das Schließen der Lokalitäten, die Abmachung der Gänge fallen mit dem Tage, welcher die neue Stellung bringt, fort, für die Mühewaltung entschädigt ihn nicht blos das Weihnachtsdouceur, sondern auch eine feste Besoldung. Statt des Vaters oder Vormundes ist er, auch wenn die Großjährigkeit noch nicht erreicht ist, zu Verträgen, wie Eingehung und Aufhebung des Dienstverhältnisses, befugt. Ein kürzlich in Berlin entschiedener Streitfall, der durch alle Instanzen gegangen ist, gab Veranlassung, hierüber die Stimme der Gerichte zu erfahren. Ein Kommis, der mit seinem Prinzipal den Austritt vor Ablauf des Kalendervierteljahrs verabredet hatte, wurde später auf Gehaltsentschädigung klagbar, weil er als Minderjähriger nicht berechtigt gewesen sei, das Vertragsverhältniß aufzuheben. Die vom Vater genehmigte Klage wurde abgewiesen, „der Vater, welcher seinen Sohn in ein Dienstverhältniß als Handlungsgehülfe treten läßt, befähigt ihn dadurch, alle auf dies Dienstverhältniß bezüglichen Handlungen und Verträge mit voller Wirkung vorzunehmen und abzuschließen, namentlich auch das Dienstverhältniß wieder aufzuheben." Diese zu Recht anerkannte Befähigung ist die erste Errungenschaft des Handlungsgehülfen, er sorgt von nun ab für sich selbst, seine Handlungen werden von ihm verantwortet, er wird selbstständiger Kontrahent in Betracht der äußeren Lebensstellung. Es kann nicht oft genug gerügt werden, man muß es auf das Aeußerste beklagen, wenn die Erreichung dieses Ziels auch als der Abschlußpunkt des Strebens nach Ausbildung betrachtet wird, wenn sich nun die jungen Leute zerstreuenden Vergnügungen in die Arme werfen, welche ihre Kasse und ihre Moralität angreifen, wenn der Taumel der Sinne ihnen den festen Boden unter den Füßen entzieht. Man kömmt sehr leicht zu Fall, wenn man Sprünge macht, die das Gleichgewicht stören!

Es hängt von besonderen Umständen ab, ob der Jüngling in dem Hause, welches ihn als Lehrling aufnahm, auch als Handlungsgehülfe bleibt. Ist die Wahl frei, so halten wir es für bedenklich, sich für einen längeren Aufenthalt zu entscheiden, wenn etwas Anderes geboten wird. Der nur im

Lager beſchäftigt Geweſene iſt mehr gehemmt, als der Comptoiriſt, weil dort bei Vakanzen mehr darauf geſehen wird, einen Mitarbeiter zu engagiren, der den Zweig genau kennt. Wer in der Baumwollen-Branche allein Erfahrung hat, wird ſchwerlich berückſichtigt werden, wenn ein Wollenwaarengeſchäft Gehülfen ſucht, denn dieſe ſollen die Fabrikation, die Bezugsquellen und Alles, was Appretur, Behandlung anlangt, ſchon wiſſen, weil ſie ſonſt für die erſte Zeit das fünfte Rad am Wagen ſind. Der Buchhalter kann von hier nach dort gehen, er verläßt vielleicht das Waarengeſchäft, um ſeine Dienſte einem Bankhauſe zu widmen, vom Bankhauſe kann er in ein Getreidegeſchäft treten, immer wird er, wenn er ſonſt ein tüchtiger Menſch iſt, ſeinen Platz ausfüllen. Im Allgemeinen wird der zur Niederlaſſung noch nicht reife Gehülfe durch einen Wechſel den Kreis ſeiner Anſchauungen erweitern, die neuen Umgebungen, das neue Stückchen Welt, in das er geräth, wird die Spannkraft erhöhen, beſſere Ausſichten für ſein Fortkommen werden ihn anfeuern. Viele junge Leute fühlen eine unüberwindliche Neigung für die „Reiſe", d. h. für die Waarenanbietungen an auswärtigen Orten. Ihre Phantaſie malt ihnen die glänzendſten Erfolge vor, nebenbei ſcheint es ihnen auch nicht ganz uneben, ſich für Rechnung des Geſchäfts gute Tage zu machen und ohne Koſten einen Begriff von der Welt zu bekommen. Es gehört nun aber, um den Reiſeposten würdig zu bekleiden, mehr dazu, als mit Anſtand an der Table d'hôte zu ſitzen und hier das Mundwerk in Bewegung zu ſetzen. Zur Reiſe gehört ein „ganzer Kerl", und Geſchäfte, die aus Knauſerei einen „billigen" Commis voyageur hinausſandten, haben manchmal ſehr theures Lehrgeld zu bezahlen gehabt. Auf kleinen Ausflügen erprobe man Kraft, Enthaltſamkeit und Selbſtverläugnung, erſt dann iſt man befähigt, als Bewerber für jenen ſehr ſchwierigen Poſten aufzutreten. — Von weſentlich bildendem Einfluß iſt es, wenn fremde Handelsplätze aufgeſucht werden, doch ſollte man dies nicht früher thun, als bis man ſich dafür genügend vorbereitet hat, ein ſtarkes Angebot der von überallher anziehenden Kräfte iſt auf ihnen und der Unfähige wird zurückgeſchoben.

Ob der Handlungsgehülfe gerade gut thut, ſich auf eine Anſtellung in Geſchäften vom erſten Range zu capriciren, iſt eine Frage, die wir verneinen möchten. Jene, durch die Unmaſſe von Arbeit zu einer Theilung der Arbeit gezwungen, bieten zumeiſt Stellungen, die durch ihr ewiges Einerlei abſpannen, es läuft ſchon ſo etwas Bureaukratismus mit unter. Im kleinen Geſchäft, wo das Ganze in der Hand Weniger ruht, herrſcht Mannigfaltigkeit, größere Beweglichkeit, es vollzieht ſich Alles näher vor den Augen, man hilft gewiſſermaßen die Maſchine leiten, man lernt disponiren. Regeln laſſen ſich für alle dieſe Fälle nicht geben, man ſchiebt weniger im Leben, als man geſchoben wird.

Im Laden.

Das Verkaufslokal führt im Kleinhandel die Bezeichnung Laden, im Großhandel Lager. Je nach den Artikeln, welche im Geſchäft ausge-

boten werden, je nach der Größe des Absatzes, haben die Läden grundverschiedene Physiognomien. Die Stätten, wo die kleinen Bedürfnisse des menschlichen Lebens zum Verkauf feilgehalten werden, waren, und sind in kleinen Städten oft noch heute, wahre Schmierbuden. Die darin beschäftigten Handlungsdiener und Lehrlinge rekrutiren sich in der Mehrzahl aus den Familien der kleinen Handwerker, der Landbewohner, der Kreis ihrer Ideen reicht nicht sehr weit und erst allmählig erhalten sie einen gewissen Schliff in dem Umgange mit den Konsumenten. Man halte hiergegen einen Laden in den Residenzen, die Schaufenster mit ihren großen Scheiben enthalten ein kleines Waarenlager, durch geschmackvolle Anordnung, durch harmonische Zusammenstellung wird das Auge erfreut. Die Verkäufer, an welche sich ein durchschnittlich feineres Publikum wendet, müssen diesem Rede und Antwort stehen, müssen es überzeugen können, daß das Angebotene preiswerth ist. Wie an kleinen Orten eine prachtvolle Kehrseite des Verkaufslokals überflüssig wäre, so wäre in der Hauptstadt ein finsteres, uncomfortables eher verscheuchend, als anziehend; wie dort ein Handlungsgehülfe mit wenigen Kenntnissen seinen Platz auszufüllen vermag, so bedarf es hier eines gewissen Grades höherer wissenschaftlicher Bildung. Daß Manchem, der sich mit einem unscheinbaren Laden genügen lassen kann, wohler zu Muthe ist, als einem Großstädter, der seine Artikel hinter Spiegelscheiben und unter dem Lichtglanz von Glaskronen zur Schau stellt, ist sehr leicht möglich; auf beiden Seiten giebt es der Abstufungen viele.

Die Arbeit, welche das Ladengeschäft erforderlich macht, ist vorwiegend eine mechanische. Je nach den Gegenständen wird Fertigkeit im Zählen, Messen, Wägen verlangt, demnächst eine genaue und dabei rasche Erledigung im Einnehmen und Herausgeben des Geldes. Diese Handgriffe, welchen sich noch das richtige Augenmaß als fördernd zugesellen läßt, lernen sich, wenn nicht angeborene Ungeschicklichkeit im Spiele ist, ziemlich rasch, und nirgend bietet der Lehrling so rasche Hülfe als gerade im Laden. Am Rhein ist in den Schnittwaarengeschäften (Kleider- und Futterstoffen ꝛc.) das weibliche Geschlecht vorwiegend thätig, die Leistungen sind meistens gute und Damen werden schon des geringeren Salairs halber gern genommen. Im Kolonialwaarengeschäft, wo die courantesten Artikel in kleineren Mengen, Pfunden und Theilen eines Pfundes, wieder und immer wieder begehrt werden, vereinfacht und beschleunigt es die Abfertigung, wenn man solche Quantitäten stets im Vorrath hält. Ist wenig zu thun, so müssen Lehrling und Gehülfe die Tüten und Papiersäcke, welche zur Verpackung dienen, schneiden und kleben. Auch dies hat man insofern bequemer, als man solche Enveloppes sehr billig zu kaufen bekömmt. Durch fabrikweise Herstellung fallen sie fast ebenso billig aus, als wenn der Kaufmann das Papier anschafft und die Arbeitszeit in Anschlag bringt. Wo gewebte Stoffe, Modeartikel, den Gegenstand des Kleinhandels ausmachen, da ist ein Vorarbeiten nicht am Platz; aus der Menge des Angebotenen wird erst das dem individuellen Geschmack Zusagende gewählt, was bekanntlich nie übereilt wird, demnächst entscheidet aber auch noch, z. B. bei dem Stoff zu einem Kleide, Figur und

Anſpruch der Mode über das Maß (Ellen, Mètres, Yards). Je zuweilen ſieht man jetzt übrigens in den Schaufenſtern das Angebot: die Robe zu ſo und ſo viel Thaler. Dieſe Lockſpeiſe iſt bereits etwas in Mißkredit gekommen, da die Käuferinnen, wenn ſie ſich an den Wortlaut hielten, einen Abſchnitt erhielten, der nicht halb und nicht ganz war und der ſie zum Nachkauf zwang. War nun, bis der Entſchluß dazu gefaßt wurde, das Muſter geräumt, ſo entſtanden Aergerniſſe auf beiden Seiten und ſchließlich hatte der Verkäufer nichts weiter davon, als daß er ſich ſelbſt eine Kundin abſpenſtig gemacht hatte. Der Kaufmann muß, ſtatt auf den einmaligen Verdienſt zu ſehen, Alles daran ſetzen, dauernde Verbindungen anzuknüpfen.

Ueber die Einrichtung des Ladens, insbeſondere über die Placirung der Waaren entſcheiden zunächſt Zweckmäßigkeitsrückſichten, dann die Gebote der Harmonie und einer gewiſſen Hervorhebung der beſonders geſchmackvollen oder der beſonders billigen Fabrikate. Eine ſolche Berückſichtigung wird von ſelbſt dazu führen, den Sachen, welche die gefragteſten ſind, den Vorzugsplatz einzuräumen; nicht minder wird man darauf zu ſehen haben, daß die Waarengattungen möglichſt beiſammen bleiben, daß nicht die ſeidene mit der Baumwollenwaare in einem Fach liegt. Dem Handlungsgehülfen iſt es aufgegeben, eine ſtete Ordnung zu halten; wird ſie durch das Vorlegen und Anbieten geſtört, ſo muß, theils ſchon während dieſer Arbeit, jedenfalls aber gleich nach ihrer Beendigung, der vorige Zuſtand ſchleunigſt wiederhergeſtellt werden. Um das zu erreichen, iſt es geboten, daß ſich das ganze Perſonal einer fortgeſetzten Mitwirkung unterzieht. Dieſe Mitwirkung darf nicht am falſchen Ort geſchehen. Falſch iſt es, wenn ein augenblicklich unbeſchäftigter Verkäufer dem mit einem Kunden beſchäftigten ins Wort fällt und ſich ebenfalls in Anpreiſungen ergeht; falſch iſt es, wenn man einen Kunden plötzlich ſtehen läßt, um einem ſpäter erſchienenen den Hof zu machen, ein Fehler, in welchen viele junge Leute beim Anblick einer hübſchen Dame verfallen. Die Frage: was begehrt wird, und die Zuſicherung baldigſter Bedienung, einige Worte der Entſchuldigung genügen, um denjenigen, der wirklich kaufen will, feſtzuhalten. Bei der Art des Verkaufs muß man ſich vom Inſtinkt leiten laſſen, wenn man nicht die Gabe hat, aus der Phyſiognomie, von dem Aeußeren auf das Innere ſchließen zu können. Es iſt außerordentlich vortheilhaft, wenn man den Menſchen die Manier, wie ſie behandelt ſein wollen, abſieht, wenn man ſich ihnen anpaßt. Der Eine will geſchmeichelt ſein, will hören, daß er Geſchmack habe; ein Zweiter liebt nicht Lobeserhebungen; ein Dritter will überzeugt ſein, daß er ſehr billig kaufe; wieder Einer, daß er ſehr gute Qualität empfange, kurz, Jeder hat einen anderen Standpunkt, und weiß dem Verkäufer Dank, wenn er ſich ihm unterordnet. Anlernen läßt ſich dieſer glückliche Griff nicht, er iſt, wie ſchon geſagt, mehr inſtinktiv. Wenn es nun auch nicht jedem Handlungsgehülfen gegeben iſt, in dieſer Weiſe zu feſſeln, zu überreden, ſo muß er doch wenigſtens den Käufer davon vergewiſſern, daß er mit Aufmerkſamkeit behandelt wird. Wer ſich in einen Laden begiebt und dort einem Perſonal begegnet, das kaum Luſt hat ſich zu rühren, das in Privatgeſpräch vertieft iſt und ſich in ihm

Digitized by Google

nicht stören läßt, obschon ein Fremder erschienen ist, wird eher an schnellen Rückzug, als an den eigentlichen Zweck seines Kommens denken. Die gerügte Behandlung findet nicht selten in Geschäften statt, die eigentlich en gros arbeiten, aber doch für die Stadtkundschaft ein offenes Lokal halten, denen es also im Grunde nicht auf den Absatz eines Stückes mehr oder weniger ankommt. Ist der Prinzipal in solcher Denkweise, die einfach Rücksichtslosigkeit genannt werden muß, befangen, so sollte doch der Gehülfe, welcher ja sein Gehalt für die Thätigkeit im Laden bezieht, nicht in denselben Fehler verfallen; solche Manier klammert sich nur allzuleicht fest und wird oft die Quelle des Unglücks, indem solche Leute weder in anderen Stellungen, welche die vollste Ausfüllung erfordern, noch in dem eigenen Etablissement gebührend am Platze sind.

In der Unermüdlichkeit liegt der Segen für das Geschäft nicht minder, als in der Reellität, da hebt Eines das Andere. Es mag wohl manchmal verdrießen, wenn die Anstrengungen, um Waare an den Mann zu bringen, erfolglos zu werden versprechen, doch noch im letzten Augenblick findet oft der Unschlüssige etwas, das ihm gerade zusagt, das er gerade suchte, und aus diesem Grunde verlohnt es schon der Mühe, nicht im Eifer zu erkalten. Die Damen vor Allem wollen nicht blos kaufen, sie wollen auch sehen, recht viel sehen, deshalb mäkeln und tadeln sie, um noch immer mehr vorgelegt zu erhalten. An den Erzeugnissen der Weberei und an allen Arbeiten, welche auf das Gebiet der Mode hinüberspielen, nehmen sie den regsten Antheil und so gehen sie erst dann genauer auf die Sache ein, wenn sie merken, daß nun wirklich Alles die Revue passirt hat. Diesem Zuge der Neugier muß sich der Handlungsgehülfe mit Bereitwilligkeit fügen und er darf, wenn nun endlich doch nichts aus dem Geschäft werden sollte, mit keiner Miene verrathen, daß es wenig angenehm ist, die entrollten Coupons, die auseinander gerissenen Packete wieder in Ordnung zu bringen, kein Wort darf er verlauten lassen, daß er umsonst seine Beredtsamkeit aufgeboten. Um derartige Arbeiten zu leisten, ist er engagirt worden, seine Schuld ist es nicht, wenn sie für das Geschäft keine Früchte trug.

Der Vertrieb von Waaren im Kleinen ist deshalb sehr vortheilhaft, weil er fast durchweg den sofortigen baaren Erlös bringt; das Kreditgeben wird möglichst zu vermeiden gesucht oder man sucht es doch auf sichere Kunden zu beschränken, welche dann auch nicht so billig kaufen, als wenn die Schuld auf der Stelle gelöscht wird. Gegenstände, welche zur Ansicht geschickt werden und solche, die auf Kredit entnommen werden, müssen vermerkt und, wenn sie zurückkommen, wieder ausgestrichen werden, wenn der Empfänger sie behielt, auf dessen Conto übertragen werden. Zu diesem Zweck dient das Ladenbuch (Cladde, Strazze), und es verdient dasselbe eine sehr sorgfältige Behandlung, weil nichts unangenehmer ist, als wenn eine Person die Rechtmäßigkeit des erhobenen Anspruchs durch den Beweis des Nichterhalts entkräftet. Es ist vorzuziehen, daß sich nur ein Handlungsgehülfe um dieses Buch kümmert, statt daß Jeder darüber hergeht und Posten macht, resp. ändert. Mit

dem Borgen an Unbekannte sei man sehr behutsam, man thue hier Nichts auf seinen eigenen Kopf, sondern lasse den Prinzipal sein Gutachten abgeben; noch behutsamer sei man aber im Verabfolgen von Waare an Leute, die im Auftrage ihrer Herrschaft geschickt sein wollen. Wo eine Stellvertretung nicht zur Anzeige gebracht ist, wo sie nicht schriftlich dokumentirt wird, muß im Interesse des Geschäfts eine Abweisung erfolgen, man käme sonst leicht in die Gefahr, das Opfer von Betrügereien zu werden. Ebenso gefährlich, wie diese Sorte kleiner Verbrecher, sind die Ladendiebe, deren Taktik es ist, recht viel auf den Ladentisch legen zu lassen, dann im geeigneten Moment die Blicke des Verkäufers abzulenken und während dieser Zeit etwas einzustecken. Diese Diebereien werden in der Mehrzahl von Frauenzimmern ausgeführt, die Kleidung begünstigt das Verschwindenlassen.

Eine eigentliche Nahrung für den Geist bietet das Ladengeschäft nicht, höchstens eine Anregung durch die Menge der Kommenden und Gehenden, durch die Neuheiten, welche von den Producenten gebracht werden, durch die Unterhaltung. Immerhin ist dieser Zweig der kaufmännischen Praxis eine gute Bildungsstätte für den zukünftigen Reisenden, den selten das Comptoir so vollkommen erzieht. Das Laufen, Leitersteigen, Stehen und Reden strengt sehr viel mehr an, als den Tag über den Pultsessel drücken, und es gehört schon ein großes Maß geistiger Energie dazu, um nach beendetem Berufsgeschäft noch die Wissenschaft zu pflegen. Eine höhere Strebsamkeit bei den Handlungsgehülfen, die als Verkäufer angestellt sind, ist nur vereinzelt anzutreffen, sie lassen sich, wenn es hoch kommt, an einem öffentlichen Vortrage in kaufmännischen Vereinen genügen, im Uebrigen suchen sie Leben und Jugend zu genießen, unbekümmert darum, was die Zukunft bringen wird. Es wäre besser, wenn die Ausnahmen, welche den Leichtsinnigen, den Genußmenschen mit gutem Beispiel vorangehen, die Regel bildeten, wenn man sich weniger auf die Pflege des Leibes, als vielmehr auf die Hebung und Stärkung des Geistes verlegen wollte und wir rathen letzteres Jedem als nutzbringender an.

Im Lager.

Der im vorigen Abschnitt geschilderten Thätigkeit des Handlungsgehülfen läuft diejenige im Lager, worunter das Expeditionslokal des Großgeschäfts verstanden wird, ziemlich parallel, sie zeichnet sich aber vor der ersteren durch größere Mannichfaltigkeit, durch den weiteren Gesichtskreis aus, sie verlangt neben der Fähigkeit, gut verkaufen zu können, ein größeres Maß kaufmännischer Bildung. Zum Theil trägt die Praxis dazu bei, sie sich anzueignen, indem das längere Umgehen mit einer Waare ein schärferes Urtheil über die Qualitätsunterschiede herausbildet. An der Hand einer guten Waarenkunde wird jedenfalls eine gründlichere Erkenntniß erzielt werden und es ist ungemein erleichternd, wenn der Lernende mit der Chemie genügend vertraut ist, weil gerade diese die sichersten und meisten Kennzeichen

für die Güte einer Waare giebt. Im Laden mag sich mancher Käufer etwas einreden lassen, weil er wenig davon versteht, im Lager aber, wo es durchweg mit Leuten zu thun giebt, welche Erfahrung besitzen, welche ein geübtes Auge, eine sichere Hand haben, kann nur eine ausreichende Begründung der eigenen Meinung zum Siege verhelfen. Sinnlose Erklärungen, warum dies so und nicht anders sei, machen den Erklärer bei einsichtigen Personen lächerlich, leicht verhelfen sie sogar zu der Voraussetzung einer allgemeinen Unglaubwürdigkeit. Was sich sonst auf den Verkehr mit Kunden bezieht, fand bereits beim Ladengeschäft Erwähnung, der geringen Nüancen besonders zu gedenken würde zu weit führen, auch wird man ihrer schon von selbst inne werden.

In dem Lager concentriren sich die verschiedenen Artikel oder die Verschiedenheiten eines Artikels, worin der Vertrieb seitens des Geschäfts in Angriff genommen ist, auf dem Lager finden sie Zertheilung, je nach Art der Bestellung, von dem Lager gehen sie endlich, sobald die Versendung den erhaltenen Auftrag erledigt. Hieraus ergeben sich drei Momente, die wir nebst ihren Anhängen zu betrachten haben werden, um die Lagerarbeiten in voller Ausdehnung kennen zu lernen.

Ueber den Einkauf selbst sprechen wir in einer späteren Abtheilung, hier interessirt er uns nur insoweit, als wir den Einkauf am Platz und denjenigen an auswärtigen Orten zu unterscheiden haben. Der Transport ist bei jenem sehr einfach, man erhält die Waare ins Haus gebracht, hingegen macht die Beförderung zwischen Stadt und Stadt das Dazwischentreten einer Persönlichkeit oder einer Anstalt, welche den Transport als Geschäft betreibt, und welche damit auch die Verbindlichkeit für eine Lieferung in normalem Zustande übernimmt, erforderlich. Das deutsche Handelsgesetzbuch hat dem Frachtgeschäft zu Lande, auf Flüssen und Binnengewässern, auf Eisenbahnen und der Meeresschifffahrt 150 Artikel gewidmet und durch dieselben das weitschichtige Material in feste Linien gebracht. Da wir schon in der Rechtskunde näher darauf eingegangen sind, so wenden wir uns dem Adressaten eines Gutes zu. Derselbe empfängt von dem Absender, nachdem ihm der Inhalt, die Verpackung, das Zeichen und die Nummer des Frachtstücks angegeben ist, den die Sendung unmittelbar begleitenden „Frachtbrief", in dem sich Alles wiederholt findet und der außerdem die zu zahlende Beförderungsgebühr enthält. Ist dieselbe zu Lasten des Absenders, so wird sie im Voraus entrichtet. Bei Ankunft eines für das Geschäft bestimmten Frachtguts ist zu vergleichen, ob Marke und Nummer mit dem Frachtbrief übereinstimmen, um Verwechselungen sofort berichtigen zu können. Der Prüfung durch den Augenschein, ob keine Beschädigung oder Beraubung stattgefunden hat, muß sofort die Revision des Gewichts folgen. Ergiebt sich hier ein merklicher Unterschied, so hat man den Frachtunternehmer hinzuzuziehen und in seinem Beisein die Oeffnung vorzunehmen, damit der erlittene Schaden, für den er mit dem Lohn und seinem Vermögen haftet, festgestellt werde. Wurde von dem Absender der Waare unaufmerksam verfahren und findet man weniger, als berechnet wurde, obschon das Bruttogewicht (d. i. die

Waare einſchließlich der Verpackung) zu keiner Reklamation berechtigte, ſo muß man den Anſpruch auf Kürzung des zuviel belaſteten Betrages durch die Gewichtsaufnahme motiviren können, weil ſonſt der Abſender nicht zu überzeugen iſt, daß das Verſehen von ihm ausging. Jeder derartige Anſpruch muß ſofort geltend gemacht werden und nicht, wie es in manchen Häuſern eine eingebürgerte Unſitte iſt, erſt bei Regulirung des differirenden Poſtens. Wie ſoll man ſich noch auf die Einzelnheiten beſinnen, wenn 3, 4 Monate verſtrichen ſind? In wenigen Tagen verwiſchen ſie ſich nicht ſo leicht, die nicht vorgefundene Waare läßt ſich vielleicht noch auf dem Lager ermitteln. Man kann ſagen: der Kaufmann wäre nicht gebunden, eine offenbare Ungehörigkeit anzuerkennen, vor der ihn zudem das Handelsrecht ſchütze, gegen welche er ſich durch die den Fakturen beigefügte Verwahrung, daß Reclamationen nur innerhalb 8, 10 Tagen nach Empfang der Waare berückſichtigt werden könnten, ſichere. Allerdings ſteht Beides auf dem Papier und es unterliegt auch keinem Zweifel, daß, wenn der Streit vor die Gerichte käme, der Säumige zur Nachbezahlung des Abzugs verurtheilt werden würde, allein zu ſolchen äußerſten Schritten kommt es nur ſehr ſelten, weil man ſich nicht die Gunſt des Conſumenten verſcherzen mag. Es iſt dies einer von den handgreiflichen Uebelſtänden des Geſchäfts, die man hat einreißen laſſen und er bildet ein würdiges Seitenſtück zu der in Deutſchland ausgebildeten Nichtbeachtung der Conditionen, unter denen die Verbindungen beſtehen. Auch dem beſten Geſchäftsfreunde ſollte man ſich in Dingen des Unrechts nicht fügen und lieber auf ſeine Aufträge verzichten. Wie leicht kann auch bei ihm anfänglich ein Irrthum obgewaltet haben, der zu berichtigen vergeſſen wurde. Dem Schlendrian kräftige Oppoſition zu machen, müßte allgemeiner Grundſatz ſein, es iſt ein ganz billiges Verlangen, von vorgekommenen Fehlern ſchleunigſt Kenntniß zu erhalten.

Der mit der Empfangnahme der einlaufenden Güter beauftragte Handlungsgehülfe muß von dem Stande der Frachten, wo feſte Sätze gelten, wie bei den Eiſenbahnen, unterrichtet ſein. Nicht daß er alle Tarife im Kopfe haben müſſe, allein er muß die darüber publicirten Bekanntmachungen und Sammlungen zu gebrauchen verſtehen, er muß ſich um die Nebenkoſten, die bei den Umladungen erhoben werden, kümmern und er muß im Stande ſein, nachzurechnen, ob keine Ueberbürdung des Frachtgutes ſtattgefunden hat. Ueber die ſich durch Nachfrage und Angebot regelnden Beförderungslöhne bei Wagen, Kähnen, Seeſchiffen, welche je nach dem Vorwiegen des einen oder des anderen Faktors wechſeln, muß er ein ungefähres Urtheil haben, um den Abſender für die Folge auf die Benutzung einer billigeren Gelegenheit hinzuweiſen.

In dem „Abriß der Volkswirthſchaftslehre" zählten wir die Gründe auf, aus welchen der Staat die Berechtigung herleitet, verſchiedene vom Auslande ſtammende Waaren mit einer Steuer zu belegen. Häuſer, welche derartige Geſchäfte machen, beſtellen gemeinhin einen ihrer Handlungsgehülfen zur Erledigung der hierbei gebräuchlichen Formalitäten. Wer auf dem Zollamt gut Beſcheid weiß und wer mit den Beamten freundliche Be-

ziehungen unterhält, kann dazu beitragen, die Waare schnell ins Haus zu bekommen. Um den großen Konsumenten behülflich zu sein, räumt ihnen die Behörde in manchen Städten Läger ein und gestattet daselbst die Auspackung der fremdländischen Waaren, sowie den Uebergang getheilter Posten in den Konsum. Hierdurch wird die Annehmlichkeit erreicht, nicht alsogleich den ganzen Betrag der Steuer zu entrichten und die noch schätzbarere, das Nichtpassende zurücksenden zu können, ohne den Zollantheil einzubüßen. Wie wollte man erhärten, daß ein Gut, welches außerhalb der Mauern des Zollamts war, wirklich eingeführt, daß es nicht im Inlande gefertigt ist? Bei der Berechnung jener Staatsgefälle wird ein gewisser Prozentsatz für die Verpackung in Abzug gebracht; der Handlungsgehülfe hat sich den Zollsatz und diese Vergütung einzuprägen, um schon vorher überschlagen zu können, wie viel Geld er gebrauchen wird, um die Waare frei zu machen.

Wenn zwischen zwei Plätzen keine direkte Beförderungsgelegenheit existirt, z. B. zwischen einem ausländischen Hafen und einem Binnenort, zu dem die tief gehenden Seefahrzeuge nicht gelangen können, so etablirt sich auf demjenigen Platze, der für beide am günstigsten liegt, das Vermittler- oder Speditionsgeschäft, das sich der Prüfung einer äußerlich guten Ablieferung unterzieht und den Weiterversandt in der vom Empfänger vorgeschriebenen Weise bewerkstelligt. Für diese Mühewaltung wird eine mäßige Gebühr erhoben, die sich bei Zuwendung von Gütermassen noch verringert. Steht der Spediteur mit dem Auftraggeber in laufender Rechnung, so schreibt er ihm die erwachsenen Spesen zur Last und erwartet dessen Gegenanschaffung, handelt es sich aber um ein einmaliges Dazwischentreten, so ist es ein einfacherer Weg, sich den Kostenbetrag vom Transportanten vergüten zu lassen, der ihn mit der Fracht einzieht (Nachnahme).

Auf dem Land- und Wasserwege sind die Güter der Gefahr einer Zerstörung ausgesetzt, die, auch wenn sie nur eine partielle wäre, doch immerhin derjenigen Person, für deren Rechnung die Beförderung geschieht, einen unvorhergesehenen Schaden bereiten würde. Um diesen abzuwenden, geschieht die Verassecurirung des Werthes bei einer Anstalt, welche sich damit befaßt, für jeden durch Feuer, Wasser, Explosion erwachsenen Verlust einzustehen. Die dafür zu entrichtende Gebühr, welche je nach der Art des Transports, nach der Beschaffenheit des Fahrzeugs, nach dem natürlichen Verhalten der Waare zur Selbstentzündbarkeit bemessen wird, heißt Prämie (Näheres über die Versicherungsgesellschaften und ihre Stellung zur Wirthschaft S. 71. 72. der ersten Abthlg. dss. Bds.). Ist das Gut an und für sich wenig feuergefährlich und ist es der Eisenbahn zum Versandt übergeben, so sind die Kosten sehr geringfügig, weil das Risiko, bei der dauernden Bewachung, ein sehr geringes ist.

Nach dem Gesagten setzen sich die Kosten einer Beziehung von außerhalb zusammen aus der Fracht nach dem Gewicht, auch wohl nach dem kubischen Inhalt der Colli, aus den etwaigen Umladungsspesen, wozu man auch die Speditionsprovision zu rechnen hat, aus der Versicherungsprämie, aus den Abladungsspesen bei Ankunft am Ort der Bestimmung, aus dem Zoll, falls ein solcher von Seiten des Staats erhoben wird. Als eine nur beim See-

handel vorkommende Nebenabgabe ſei noch der „Caplaken“ gedacht, welche meiſtens auf 15 Proc. der Fracht normirt werden und welche dem Kapitain des Schiffes zufließen. Im Landverkehr ſpricht man nur von Frachtbriefen, im Seeverkehr heißt der Verladungsſchein Connoſſament und der Schiffsführer pflegt davon drei oder auch vier gleichlautende Exemplare, für eines gültig, zu unterſchreiben, welche als Rechtfertigung des Abſenders, zum Avis für den Empfänger, als Grundlage für die Aſſekuranz gebraucht werden. Der Kapitain macht bei verpackten Frachtſtücken den Vorbehalt geltend: „Inhalt und Gewicht unbekannt,“ um nicht mit der Zollbehörde am Entladungsort in Konflikt zu gerathen und um nicht für unverſchuldete Schäden, durch fälſchliche Inhaltsangabe, verantwortlich gemacht zu werden. Bei Fäſſern mit Flüſſigkeiten findet ſich auch noch die Bemerkung: „frei von Leckage“, d. h. daß der Schiffsführer nicht für das Auslaufen der Gebinde haftet, wenn dies an der Mangelhaftigkeit des Gefäßes liegt. Der Handlungsgehülfe, dem bei der Empfangnahme ein Faß auffällt, das im Gewicht gegen andere differirt, darf ſich nicht mit der Verſicherung des Kapitains, daß das Gebinde geleckt habe, begnügen, er muß die angeblich fehlerhafte Stelle aufſuchen und ſehen, ob es ſich wirklich ſo verhält. Eine lange Reiſe giebt der Mannſchaft genügende Muße, ſich über edle Flüſſigkeiten, wie Wein, herzumachen, ein Band zu löſen, an dieſer Stelle ein Loch zu bohren und, nachdem die Beraubung geſchehen iſt, die Stelle zuzupflocken und den Reifen wieder herumzulegen.

Mit dem Eintritt der Waare in die dem Geſchäft gehörenden Lokalitäten beginnt die eigentliche Arbeit für den im Lager angeſtellten Handlungsgehülfen. Das Gelieferte wird nach Qualität, Stückzahl, Maß, Gewicht unterſucht und, ſind vom Verkäufer Muſter übergeben, welche als Maßſtab der Güte dienen ſollen, mit dieſen verglichen. Ergeben ſich Abweichungen, ſo ſtellt man das Fehlerhafte zur Verfügung. Wird vorausgeſetzt, daß ein Nachlaß im Preiſe den Verluſt aus dem billigeren Verkauf deckt, ſo wird ein Vergleichsverfahren angeſtrebt, im anderen Fall verlangt man die Rücknahme, auch einigen ſich manche Häuſer dahin, daß eine commiſſionsweiſe Uebernahme geſchieht. Geſchäfte, welche Waaren aus Rohſtoffen, Halbfabrikaten herſtellen, haben nicht immer die Einrichtungen, ſie bis auf eine verkäufliche Stufe zu bringen. Stoffe aus baumwollenen, wollenen Garnen werden dann wohl im Hauſe hergeſtellt, die Appretur, Walke u. ſ. w. wird ihnen jedoch in beſonderen Anſtalten, welche lohnweiſe arbeiten, gegeben. Für Löcher, Riſſe, das Verderben der Farbe, mangelhaften finish wird Entſchädigung beanſprucht, ſofern nicht das Fabrikat ſelbſt die Schuld trägt. Es gehört Erfahrung und Uebung dazu, um dies Alles aus den fertigen Stücken herauszufinden, man nennt dieſes Durchſehen der Waare das Schauen, und das Buch, worin die Fehler vermerkt werden, das Schaubuch. Iſt eine Waare definitiv übernommen, ſo übergiebt man die Faktura, Rechnung, Nota dem Buchhalter, damit ihr Betrag dem Conto des Geſchäftsfreundes gutgebracht werde, jener aber weiſt der Handlungsgehülfe denjenigen Ort an, den ſie ihrer Natur nach beanſprucht. Wir müßten

allzusehr auf Details eingehen, wollten wir hier für die Haupthandelsartikel angeben, wo sie sich am besten konserviren. Schon der gesunde Menschenverstand sagt, daß man Getreide nicht in einen dumpfigen, feuchten Keller bringen wird, daß die Butter nicht in das von der Sonne getroffene Fenster gehört. Nach geschehener Unterbringung tritt die Frage heran, was zu thun sei, um ein Verderben der Waare nach Möglichkeit zu verhindern. Anordnungen auf diesem Felde muß pünktlich nachgekommen werden. Derartige Verrichtungen sind, beim Getreide das Umarbeiten vermittelst der Schaufel, um eine gehörige Lüftung zu bewirken, beim Weinlager das Auffüllen der Fässer, in dem Manufakturwaarengeschäft das Abstäuben, Ausklopfen, Verhängen der Fenster und was dergleichen mehr ist. Diese Verrichtungen werden fast durchgehends von dem unteren Dienstpersonal vollzogen, nur jene, bei welchen die äußerste Sorgfalt angewendet werden muß, treffen den Handlungsgehülfen, sofern kein Lehrling damit Bescheid weiß.

Bei der Ablieferung der am Platz gekauften oder zur Ansicht erbetenen Waare ist es gebräuchlich, einen Empfangsschein zu vollziehen, den der Versender aufzubewahren hat, weil er ihm bei Streitigkeiten das schätzbarste Dokument ist. Giebt der Empfänger das Ganze oder einen Theil zurück, so muß ihm die Quittung herausgegeben, resp. sie muß entsprechend abgeändert werden. Auch den zurückerhaltenen Schein vernichte man nicht, weil er nicht minder als Beweismittel geht.

Die Aufträge, welche auf das Lager Bezug haben, laufen von auswärts brieflich ein, es wird dabei vorgeschrieben, ob die Ausführung ohne Verzug oder ob sie an einem späteren Termin stattfinden soll. Die Platzkunden pflegen sich selbst einzufinden und auszusuchen, doch auch von ihnen empfängt man Ordres, die erst in gewisser Frist zur Erledigung kommen sollen. Das Commissionsbuch ist dazu bestimmt, den genauen Inhalt der eingehenden Aufträge, gleichermaßen alle Notizen, welche auf den Versandt zielen, aufzunehmen. Dahin gehört die Angabe über die Marke, welche dem Frachtstück gegeben werden soll, indem einzelne Häuser es nicht lieben, eine das Verkaufshaus verrathende zu empfangen, ferner die Bestimmung über die Art der Versendung, die Condition (Scontovergütung und Abrechnungstermin), — bei Ausfuhrgeschäften die Nennung des Hafens, nach welchem das Gut zu dirigiren ist, ob die Waare netto gewogen werden soll, ob mehr als eine Faktura einzureichen ist, ob und wie die Assekuranz zu besorgen ist. Die beste Einrichtung des Commissionsbuches ist die, daß nach einer Kopflinie, welche Monat und Jahreszahl trägt, der Raum durch eine Linie in zwei gleiche Theile getheilt ist. Die Hälfte rechts wird mit den committirten Waaren ausgefüllt, die linke mit den besonderen Bestimmungen, auch mag man hier eine Erweiterung des Auftrags notiren. Der Commission geht der Name des Bestellers und die Angabe, von wo sie stammt (durch Brief vom —, persönlich) vorher. Werden Theilsendungen vorgenommen, so wird das Ausgeführte durchstrichen. Ein im Buch enthaltenes Register erleichtert die Aufsuchung. Auf dem Lager fehlende Artikel müssen schnellstens beschafft werden und es ist die Aufgabe des Handlungsgehülfen, sich bei

Eintreten dieſer Eventualität mit dem Principal zu verſtändigen. Hat der Kunde Eile anempfohlen, ſo ſchickt man das Vorräthige fort und läßt den Reſt der Ordre bei Eingang folgen.

Die aus dem Geſchäft gehenden Waaren finden durch die Verkaufs-Cladde Buchung. Der Handlungsgehülfe vom Lager „ſagt den Poſten an," er diktirt demjenigen, welcher jenes Buch führt, den Empfänger, ſowie das Nähere wegen der weiteren Abfertigung in die Feder. Um ſicher zu gehen, daß der Schreibende Alles richtig verſtanden hat, ſollte dieſer ſtets das Angeſagte wiederholen, was nicht überall geſchieht. Hat das Packet nicht das für manche Beförderungswege verlangte Minimalgewicht, ſo giebt der Beſteller zuweilen an, daß man es an eine andere Firma zum Beipacken übergeben möge. Sind irgend Nachtheile daraus zu befürchten, daß ſich der Zwiſchenempfänger den Inhalt anſehe, wie dies bei neuen Muſtern ſein kann, ſo verſiegelt man das Packet, dem ein kurzer Bericht, für wen es abgegeben wird, beigefügt wird. Die Waaren, welche zur Bahn, zum Schiff kommen ſollen, gelangen vom Lager in den Raum, wo ſie in Ballen, Kiſten, Fäſſer gebracht werden, was Sache der Packknechte iſt. Damit hier keine Konfuſion vorfalle, ſchreibt der expedirende Lagergehülfe Marke, Nummer, Stückzahl oder was ſonſt die Kontrolle erleichtert, auf einen Zettel, welcher an die Waare geſteckt wird. Das Signiren, das man dem Packer gewöhnlich überläßt, geſchieht aus freier Hand oder mit Hülfe von Schablonen. Um den Frachtbrief in allen Theilen ausfüllen zu können, muß auch noch das Gewicht ermittelt werden, wozu bei größeren Gütern die Brückenwage (Decimalſyſtem) genommen wird. Das Ergebniß wird auf jenen Zettel geſchrieben und gelangt dieſer nun nach dem Comptoir, wo der Frachtbrief Ausfertigung findet.

Wir dürften hiermit Alles herangezogen haben, was zu den täglichen Vorfällen im Lager gehört und verbreiten uns nun noch über Einiges, das in dieſes Fach ſchlägt, das aber nur periodiſch wiederkehrt. Wie Güter auf dem Transport verſichert werden, ſo muß es auch mit dem Lager gehalten werden. Die Aſſekuranzgeſellſchaft verlangt natürlich, wenn ſich ein Brandunglück ereignet hat, den Nachweis, was zur Zeit zerſtört wurde, was vorhanden war. Aus dem Kopfe läßt es ſich nicht ſagen, das würde auch nicht gelten. Um den Beſtand darzulegen, giebt es zwei Wege. Der eine iſt, daß ein Lagerbuch geführt wird. Rechnungen und Fakturen ſind ihrem Inhalte nach auf die Debetſeite zu bringen, der in der Cladde vermerkte Waarenausgang kommt in das Credit. Der Unterſchied zwiſchen Beidem muß lagern. Der zweite Weg iſt, am Schluß des Monats die vorhandenen Vorräthe aufzunehmen. Paſſirt ein Unglück, ſo kann jene Prozedur als Nachtrag vorgenommen werden. Was vortheilhafter iſt, läßt ſich nicht ſagen; es kommt auf die Artikel an, welche vom Geſchäft geführt werden.

Die Hauptaufnahme des Lagers geſchieht bei der Inventur, ſie ſoll dem Kaufmann den Stand der Unternehmung zeigen, ſie ſpricht ihm in Zahlen aus, ob ſich ſein Vermögen vergrößert hat, ob es eine Einbuße erlitt. Hierbei muß mit Akkurateſſe verfahren werden, damit nichts ausgeſchloſſen

bleibt. In großen Geschäften ist die Inventur eine sehr mühselige Arbeit, welche man sich auf die Periode des stilleren Geschäfts verspart und welche man möglichst ohne Unterbrechung zu beenden sucht. Ein Herumspringen in den Lagerräumen sei stets vermieden, man gehe sie der Reihe nach durch und verlasse nicht eher eine Abtheilung, als bis sie vollständig zu Papier gebracht ist.

Die wechselnden Einflüsse der Mode, die Veränderung, welche Waaren durch längeres Liegen erleiden, entwerthen manchen Artikel; er ist nicht mehr reell, sondern wird „Ramsch". Man sucht das, was sich hiervon angehäuft hat, schnell zu versilbern und thut gut, sich ein nur einigermaßen annehmbares Gebot nicht entgehen zu lassen. Die Herren Handlungsgehülfen sind stark geneigt, diese Bestände als Stiefkinder zu betrachten und sich ihrer nur gelegentlich zu erinnern, während es umgekehrt dem Geschäft nützlicher wäre. Allerdings muß man sich seine Kunden ansehen, einem Freunde, der nur gute Waare kauft, kann und darf man sie nicht anbieten. Man erlangt noch nicht die schlechtesten Preise, wenn Leute als Abnehmer herangezogen werden, welche die kleinen Märkte beziehen, auch eine Vereinzelung kann vortheilhafter ausfallen, als wenn sich privilegirte Ramscher um Posten solcher Waare bewerben.

Ein Handlungsgehülfe im Lager, der mit den Bezugsquellen, mit der Maß- und Gewichtskunde, mit den Beziehungskosten vertraut ist und mit dem das Publikum gerne verkehrt, nimmt schon immer einen hervorragenden Platz ein und wird sich dem Geschäft unentbehrlich machen können. Gern wird man ihn zu Rathe ziehen, wenn es gilt, Kostenveranschlagungen, Calculationen zu machen, man wird sein Urtheil hören, wenn von einer noch unbekannten Seite Offerten geschehen, man wird ihn fragen, ob von dieser oder jener Neuheit ein günstiges Resultat zu erwarten ist und man wird es ihm Dank wissen, wenn er auch eine differirende Meinung zu verfechten versteht. Erst wenn in seinen Worten haltlose Rechthaberei liegt, wenn er sich in der Ueberhebung gefällt, wird man ihm die Gelegenheit entziehen, sich zu äußern.

Auf dem Comptoir

laufen alle jene Fäden zusammen, welche auf das Geschäft geleitet und welche von ihm hinaus gespannt werden; die Arbeiten, welche dem Comptoir eigenthümlich sind, theilen sich in systematische, die nach gewissen Regeln vollzogen werden und in solche, wo dem Willen des Ausführenden ein größerer Spielraum gelassen ist. Zu jenen zählen wir die Buchführung, die Kasse, unter diesen hebt sich die Correspondenz hervor. Schon die obige Eintheilung belehrt uns über den Unterschied in dem Wesen der Arbeiten. Eine peinliche Genauigkeit, ein Vertrautsein mit dem System wird bei jenen den Stoff bewältigen lassen, der Verstand muß auf ihn wirken, um stets die rechte Form zu finden, wogegen zur Correspondenz, neben dem Verstande, welcher die Dinge durchdringt und von der richtigen Seite auffaßt, doch

immer eine ganz hübſche Portion Geiſt und Schlagfertigkeit gehört. Wer hier Tüchtiges leiſten will, muß mit allen Waffen kämpfen können, Friſche des Styls, auch feine Ironie, wo es nothwendig Knappheit des Ausdrucks, Eleganz müſſen ſich verbinden. Wir geben noch Näheres über die Buchführung und Correſpondenz unter beſonderen Abſchnitten.

Auf dem Comptoir darf nicht das Geſchwirre ſein, wie es im Laden und auch oft im Lager herrſcht, hier verlangt man Stille, um die Gedanken ſammeln zu können. Leute, die ihre Anweſenheit durch Schmeißen, Klappen der Bücher, durch Herumlaufen, überflüſſiges Schwätzen und Fragen bemerkbar machen, ſind wahre Störenfriede für die Anderen, ſie machen, als ſeien ſie ganz allein vorhanden. Die Beweglichkeit, welche beim Verkauf eine Tugend, ein Vorzug iſt, iſt auf dem Comptoir Untugend, Nachtheil, man kann raſch ſein, ohne überlaut zu werden. Wer ſich bei einem Geſchäftscollegen über einen Gegenſtand orientiren will, kann denſelben leiſe verhandeln; man iſt nicht zur Converſationsſtunde da, ſondern zur Erledigung des Vorliegenden. Mit den während der Geſchäftszeit erſcheinenden fremden Perſonen verkehre man ſtets freundlich und zuvorkommend, man laſſe ſie nicht, wie es bei manchen Häuſern Unſitte iſt, ſo lange ſtehen, bis ſie ungeduldig werden, denn ſie haben mehr zu thun, als zu warten. Iſt man in einer Arbeit begriffen, die keinen Aufſchub erleidet, ſo vergiebt man ſeiner Würde durchaus nichts, wenn man ſich auch bei einem Hausknecht entſchuldigt und ihn zu verziehen bittet. Sehr weſentlich iſt es, daß man die Rangordnung der abzuwickelnden Obliegenheiten zu finden weiß, daß man nicht mit einem unweſentlichen Dinge die Zeit ausfüllt, während etwas Eiligeres zu thun iſt. Viele Handlungsgehülfen bringen ſich durch eine Verkennung der Reihenfolge in den Verdacht der Läſſigkeit, ſie müſſen die Frage des Chefs, ob dieſes oder jenes fertig ſei, mit dem Geſtändniß beantworten, daß ſie noch nicht daran gegangen ſeien.

Die Lehrlinge behandele der Commis wohlwollend, er ſei mittheilſam, wo es darauf ankommt, ſie in das Mechaniſche des Geſchäfts, das ihm geläufig iſt, einzuweihen, er feuere ſie durch Worte, ſtets aber durch ſein Beiſpiel an, wenn ſie erlahmen ſollten. Neben dem Wohlwollen, das gewiß Anerkennung finden wird, möchten wir noch auf die Ausübung der Gerechtigkeit aufmerkſam machen. Man fordere von Lehrlingen nicht mehr, als ſie zu leiſten vermögen; ihnen, den nicht Eingearbeiteten, muß naturgemäß Alles langſamer von Händen gehen und man gewöhnt ſie, wenn Alles zu raſch verlangt wird, an eine Vernachläſſigung des Aeußerlichen, von der ſie grade abgehalten werden ſollten.

Dem Prinzipal wird der Handlungsgehülfe ſtets Ehrerbietung und Gehorſam bezeigen müſſen, denn er empfängt von ihm den Lohn für den Grad des Intereſſes, das er an dem Geſchäft nimmt, nicht blos jenen materiellen des Gehalts, ſondern auch den des Wohlwollens, der Bereitwilligkeit, für ſein Fortkommen zu ſorgen. Es iſt durchaus nicht zu billigen, wenn manche junge Leute ohne eigentlichen Grund Oppoſition machen und wenn ſie es ordentlich darauf anlegen, mit dem Chef auf keinem freundſchaft-

lichen Fuß zu ſtehen. Jeder Menſch, auch der geringſte, kann uns im Leben nützen, um wieviel mehr nicht ein Mann, der ſchon etwas in der Welt bedeutet, der eine große Bekanntſchaft hat, deſſen Wort doch immerhin etwas gilt. Selbſt da, wo das Verfahren des Prinzipals das Verhältniß, wie es eigentlich ſein ſollte, zerſtört, wo der Hochmuth entfremdet, die Grobheit abſtößt, wo dem Befähigten, dem ſich Aufopfernden hartnäckig die Anerkennung verſagt wird, ſoll das Gefühl der Unbehaglichkeit, des Gekränktſeins niemals ſo weit gehen, daß Reibungen herbeigeführt werden. Hat man ſich über das Eine oder das Andere zu beſchweren, was die eigene Perſon angeht, ſo wähle man zur Diskuſſion nicht eine Zeit oder den Ort, wo die anderen Mitarbeiter zugegen ſind, ſondern erbitte ſich eine Unterhaltung unter vier Augen und bringe dort mit Beſcheidenheit, Anſtand und ohne jede überflüſſige Redensart das Anliegen vor. In Gegenwart von Zeugen einen Sieg zu erfechten, lockert die Bande der unumgänglichen Disciplin und führt zu dem Reſultat, daß eine Kündigung aufgenöthigt wird. Eine ſolche Scene und eine ſolche Kataſtrophe haben immer ihr Peinliches, die Empfehlung beim Aufſuchen eines neuen Engagements wird und muß ſehr lau ſein und am Ende ſchlägt die Sache doch zum Nachtheil des Provocirenden aus, der ſich in der Glorie ſeiner Mannbarkeit und Entſchloſſenheit zeigen wollte und der ſich wie ein Kind betrug.

Ein gleicher Fehler iſt es, wenn der Handlungsgehülfe bei allen Gelegenheiten ſeine Unentbehrlichkeit für das Geſchäft verdeutlicht. So lieb es dem Prinzipal ſein muß, einen Mann an ſich gefeſſelt zu ſehen, welcher ſich Alles ſo angelegen ſein läßt, als thäte er es für ſich ſelbſt, ſo unleidlich iſt es, auf jedem Schritt der Ueberhebung zu begegnen. Im Kaufmannsſtande, der nur Talente braucht, keine Genies' iſt jeder Arbeiter zu erſetzen und den Gedanken zu nähren, daß man ein Unicum ſei, daß ſich kein Nachfolger finden laſſe, der Gleiches leiſte, kann gefährlich werden. Wie leicht entſpringt aus der Anmaßung eine förmliche Tyranniſirung, welche den Gepeinigten leicht dahin führt, mit dem kalten Verſtande an die Prüfung der Sachlage zu gehen und ſich zu fragen, ob denn wirklich das Verdienſt des Untergebenen ſo groß ſei, um ſich als Herr des Herrn fühlen zu dürfen. An dieſe Fragen ſchließt ſich gewiß unmittelbar die fernere nach Abhülfe, welche der Anfang vom Ende iſt, falls jener Fehler nicht abgelegt wird. Es iſt unſchicklich, wenn der Handlungsgehülfe dem Prinzipal öfters ergänzend oder verbeſſernd ins Wort fällt, wenn ein Geſchäftsfreund über einen Gegenſtand in Unterhandlung tritt und wenn der Prinzipal ſelbſt genügende Auskunft zu geben vermag; wäre letzterer nicht genügend informirt und wäre hieraus ein Nachtheil für das Geſchäft zu befürchten, ſo iſt es unbedingt vorzuziehen, wenn man ihm in der Stille die nöthigen Mittheilungen macht und dann, als Sekundant, etwaigen ungünſtigen Wendungen des Geſprächs wehrt. Wenn man ſich auch hierdurch des lauten Triumphs begiebt, ſo ſchafft doch dieſer Verzicht das Verbundenſein für die Anerkennung der höheren Stellung und hierdurch die Freundſchaft ſtatt der Eiferſucht.

Bei der Buchführung iſt es nicht allein die richtige Verzeichnung und

Uebertragung der Posten, welche von dem mit ihr betrauten Handlungsgehülfen verlangt wird, seine Funktion ist es auch noch, für die zeitige Einkreibung der creditirten Summen zu sorgen und an die zeitige Deckung der vom Geschäft eingegangenen Verbindlichkeiten zu erinnern. Je nach der inneren Einrichtung wird er sich dazu mit dem Correspondenten, welcher die Kunden zur Erfüllung ihrer Pflichten anhält, mit dem Kassirer, mit dem Prinzipal in Einvernehmen zu setzen haben. Eine monatliche Durchsicht der Bücher liefert das betreffende Material.

Bei der Kasse.

Obschon wir in der Buchführung auf die Verwaltung des baaren Geldes, der geldwerthen Papiere, insofern sie als Bestandtheile des Geschäftsvermögens zur formalen Darstellung kommen, näher einzugehen haben, so wenden wir uns derselben doch besonders zu, um die geschäftlichen Erfahrungen betreffs derselben niederzulegen, um dem Neuling manche Anleitung, manchen Hinweis zu geben, um ihn vor Unannehmlichkeiten zu schützen. Die Hauptziffer in der Statistik der Verbrechen findet sich in der Rubrik: Verbrechen gegen das Eigenthum. Um ein müheloses Dasein zu haben, eignet sich der Unberechtigte durch List oder Gewalt Güter an, die er in seinem Nutzen verwendet. Kein Gut ist hierzu geeigneter, als das Geld, und es gehört sittliche Stärke dazu, um gegen alle Verlockungen unempfindlich zu bleiben, um nie dem Gedanken Raum zu geben: „wenn es gelänge, dich mit dem Gelde zu flüchten, so wäre dir für alle Zeiten geholfen!“ Es ist die höchste Potenz des Vertrauens, welches Jemandem geschenkt wird, wenn er zum Behüter des fremden Eigenthums eingesetzt wird, einer Spezies des Eigenthums, welcher kein Mensch bei unrechtlicher Erlangung diese unrechtliche Erlangung ansehen kann. Nicht allein, daß man selbst der Versuchung widerstehe, man übernimmt auch die Verpflichtung, dafür Sorge zu tragen, daß nicht durch Unachtsamkeit, Unvorsichtigkeit ein Anderer die günstige Gelegenheit benütze, sich an dem Gelde zu vergreifen. Die Verantwortlichkeit des Kassirers hört erst da auf, wo die Abwendung der Eigenthumsbeschädigung nicht mehr im Bereich der Möglichkeit liegt; erst, wenn er keine Vorsichtsmaßregeln zum Schutz der Vermögenstheile verabsäumte, ist er von jeder Schuld frei. Läßt er Gelder über Nacht in dem leicht zu erbrechenden Pult liegen, während er einen Schrank zu seiner Verfügung hat, so muß er zweifelsohne für alle Folgen einstehen, welche sich aus seiner Nachlässigkeit herschreiben; würde aber durch Diebe der Schrank geöffnet, so kann ihm kein Vorwurf gemacht werden. Die Gebote der sittlichen Pflicht, welche wir schon in einem früheren Abschnitt darlegten, werden von einem selbstverübten Schurkenstreich abhalten, gegen fremde Nichtswürdigkeiten wird man aber, auch im Kleinsten, auf der Hut sein müssen. Gegen die Ueberzeugung, daß Dieser oder Jener über jeden Zweifel erhaben sei, wird sich der Kassirer stets in der Defensive halten müssen, es geht an seinen eigenen Geldbeutel, wenn sich Differenzen herausstellen, wegen deren man einen Zweiten in Ver-

dacht hat. Die Hülfe, welche angeboten wird, ist nicht immer frei von Hintergedanken, gebraucht man sie aber wirklich, so setze man ihr gewisse Schranken, welche jeder Benachtheiligung vorbeugen.

Es ereignet sich in Geschäften, daß geldbedürftige Collegen den Kassirer um Vorstreckung des Gehalts ersuchen. Solchem Ansinnen darf nie Folge gegeben werden, die Geschäftskasse darf sich nur zu Leistungen verstehen, welche das Licht des Tages nicht zu scheuen haben. Die Beanspruchung eines Vorschusses zeigt an, daß der Betreffende nicht zu wirthschaften verstehe, daß er mit den Ausgaben über Maß gegangen sei. Unterstützt man den Leichtsinn, so wird er sich sehr bald aufblähen und verderblich werden. Derjenige, welcher eine gute Sache verficht, der also durch Unglück in Ungelegenheit gerathen ist, wird nicht Anstand nehmen, sich dem Prinzipal zu entdecken und von diesem die Ermächtigung zur vorschußweisen Erhebung des Salairs zu erbitten. Selbst auf die Gefahr hin, sich einen Freund ungeneigt zu machen, darf der Kassirer nicht seine Befugniß überschreiten, die Bestände des Geschäfts müssen ihm bis auf das letzte Kupferstück ein Noli me tangere! sein, sobald es sich um Ungeschäftliches handelt. In jedem Augenblick muß nachgewiesen werden können, daß der Unterschied zwischen Soll (Einnahme) und Haben (Ausgang) der Kasse effektiv vorhanden ist.

Ordnung heißt auch hier die Tugend, welche dem Handlungsgehülfen als Führerin dienen muß, sie erleichtert ihm jede Handleistung, den Ueberblick über das Verfügbare, die Schnelligkeit der Beschlußfassung. Dazu gehört, daß die Einzelnheiten zu größeren Beträgen zusammengebracht werden. Das baare Geld wird nach den Münzstücken sortirt und eingerollt oder in Beutel gethan. Beim Ausgeben halte man möglichst darauf, daß der Empfänger eine sofortige Revision eintreten lasse, damit man es vermeidet, nach dem Fortschaffen des Geldes Ansprüche auf Manquo erhoben zu sehen. Aus der gleichen Ursache nehme man auch Rollen und Beutel nicht auf den guten Glauben an, sondern schreite im Beisein des Zahlenden zur sofortigen genauen Prüfung. Es ist zwar Gebrauch, wenn der Inhalt einer Rolle oder dergl. nicht richtig befunden wird, die Umhüllung vorzuzeigen und das Fehlende nachzufordern, allein ist irgend eine Zwischenperson unehrlich gewesen, so muß dies der Unschuldige entgelten. Wie man den Bündeln Kassen-Anweisungen, Banknoten einen Umschlag beigiebt: „Ohne Gewähr", so sollte es auch bei den Rollen baaren Geldes gehalten werden; Niemand sollte sich zur Erstattung des Manquos verstehen, sobald die Rollen ꝛc. aus dem Hause gewesen sind.

Wo, wie im Waarengeschäfte, viele Coupons von Staatspapieren, Dividendenscheine u. s. w. einlaufen, bewirkt die laufende Zu- und Abschrift der Beträge eine helfende Kontrolle, die dem Kassirer wesentlich zu Statten kommt, wenn der Umfang der Arbeit zu einer öfteren Aufnahme drängt. Für die deutschen Verhältnisse ist es auch von entschiedenem Vortheil, wenn Münzen, die den Schwankungen des Courses unterliegen, nicht nach dem beigelegten, sondern nach einem bestimmten Werth durch die Kasse gehen und

wenn man Verlust und Gewinn auf Conto bringt. Diese Maßregel ist auf das Waarengeschäft anwendbar, im Bankgeschäft, wo Geld im wahren Sinne des Wortes Waare ist, führt man das Sortenbuch. Hat man z. B. in der ersteren Branche die Valuta des Louisd'or auf 5 Thlr. 15 Silbergr. festgesetzt und man erhält davon zum Course von 111 Thlr. (gleich 5 Thlr. $16^1/_2$ Sgr. das Stück) remittirt, so schreibt man jenem erwähnten Hülfsconto den Unterschied von $1^1/_2$ Sgr. für das Stück zur Last, wodurch also der Louisd'or auf jene $5^1/_2$ Thlr. gebracht wird; verwechselt man dann wieder à $110^1/_2$, so bringt man den Gewinn à $^3/_4$ Sgr. in das Haben. Beim Abschluß der Kasse zieht man Damno und Agio zusammen und schreibt die Differenz bei Verlust in den Ausgang, bei Gewinn in den Eingang der Kasse. Hülfe man sich nicht in dieser Weise, so ergäbe sich die Nothwendigkeit, den berechneten Preis jeder Münze anzumerken, was leicht Irrthümer herbeiführt, jedenfalls aber unnütze Weitläufigkeiten verursacht.

Es ist überflüssig zu bemerken, daß der Kassirer in der Münzenkunde gründlich erfahren sein muß, daß er die Verpflichtung hat, den öffentlichen Bekanntmachungen über Papiergeld, über die Erträgnisse von auf Aktien gegründeten Unternehmungen eine fortgesetzte Beachtung zu schenken. Die Einberufung von Kassen-Anweisungen, für welche ein letzter Einlösungs-Termin angegeben wird, ist ein sehr wesentlicher Punkt; wer solche nach Ablauf der Frist annimmt, hat ein ganz werthloses Stück Papier in Händen. Dividenden von Aktienunternehmungen werden nach Ablauf des Geschäftsjahres publicirt, der die Zahlung verheißende Schein ist daher mit keinem fixen Betrage ausgefüllt, wie dies bei den Zinscoupons der Fall ist. Damit man hierbei nicht hintergangen werde, lese man stets die bezüglichen Publikationen und nehme sich kurze Abschrift von ihnen.

Bekanntlich leidet das Publikum ohne Unterlaß von den Betrügereien, welche mit nachgeahmten Werthen und Werthzeichen getrieben werden. Bald hört man von Zerstörung ächter Münzen, denen etwas Edelmetall genommen ist und bei denen das Untergewicht durch Blei oder Zinn ersetzt wird, bald von Compositionen, welche mit Gepräge versehen werden, dann erfährt man wieder von unächten Banknoten, bei deren Fertigung neuerdings sogar die Photographie hilft, ingleichen von Zinscoupons, die nicht richtig sind und vor deren Annahme gewarnt wird. Bei den vielen Ausgabestellen von Papiergeld in Deutschland (Regierungen, Banken, städtische, staatliche, private) und bei den vielen Anstrengungen, welche von geschickten und ungeschickten Fälschern gemacht werden, um den Leuten ihre Fabrikate in die Tasche zu spielen und dafür gutes Geld aus jenen Taschen zu locken, ist der Katalog dieser industrieritterlichen Abtheilung schon recht hübsch angewachsen und gehört oft ein geübtes Auge, eine feinfühlende Hand dazu, um das gefälschte Werthzeichen sofort zu erkennen. Befindet sich nachgemachtes Papiergeld in Cours, so macht die Anstalt, welche das rechtmäßige ausgeben durfte, die Merkzeichen bekannt und es ist alsdann Sache eines Jeden, sich vor der Annahme der werthlosen Scheine zu hüten. Hat der Betrüger ein Kunstwerk geliefert, so tritt zum Schutz des Publikums eine Gesammteinberufung

der Noten ein, man ersetzt sie durch neue und vernichtet die alten. Die Bank of England verlor in den 10 Jahren von 1822 bis einschließlich 1831 ca. 40,204 Pfd. Sterl. jährlich durch solche Fälschungen. Wer einer Kasse vorsteht, muß alle derartigen Bekanntmachungen, leicht übersichtlich, notiren und bei der Annahme der Banknoten u. s. w., von welchen Falsifikate in Umlauf sind, recht vorsichtig zu Werke geben. Bei den Coupons ist es ein nur zu billigender Gebrauch, wenn man sich auf der Rückseite den Remittenten, allenfalls auch in Kürze den Tag des Empfanges, anmerkt, weil manche Aktienunternehmung so wenig lohnend ist, daß sie die auf Coupons zu erhebenden Zinsen nicht im vollen Belauf oder überhaupt nicht bezahlt. Beim Rückerhalt weiß man, an wen man sich des Ersatzes wegen zu wenden hat. Bei den Münzen muß auf das Aussehen, das Gewicht, den Klang, die Fühlung geachtet werden. Die deutlichste der Betrügereien ist das Beschneiden der Dukaten, Friedrichsd'or u. s. w. Es sind dies noch die Nachklänge des „Kippens und Wippens", wie es in früheren Jahrhunderten auf das Schamloseste getrieben wurde. Weniger sichtbar ist das sogenannte „Abziehen" des Goldes. Hierbei läßt man Dukaten vom Scheidewasser angreifen und gewinnt die verloren gegangenen Theile auf chemischem Wege wieder. Die Anwendung der Goldwage, die stets zur Hand sein sollte, ist das beste Vorkehrungsmittel gegen die Benachtheiligung durch Mindergewicht. Die falschen Silbermünzen fühlen sich meist fettig an, die Prägung zeigt nie jene festen Linien, wie die ächten Stücke. Weiter hinten geben wir in Kürze ein Verzeichniß des Papiergeldes, das bereits außer Cours gesetzt ist, resp. das dem Verkehr entzogen werden soll, ferner führen wir an, in welchen Geldsorten und Werthzeichen Fälschungen bekannt geworden sind und woran man sie erkennt. Als eine praktische Beihülfe für jeden Kaufmann, vorzüglich für den Kassirer, empfehlen wir: Adolf Henze, Illustrirter Anzeiger für gefälschtes Papiergeld u. s. w., in welchem Abdrücke von ächten und nachgeahmten Münzen ꝛc. enthalten sind und welches Schriftchen sich durch seine schöne Ausstattung, sowie durch den beispiellos billigen Preis auszeichnet.

Wer eine große Kasse zu verwalten hat, wird durch nichts mehr gestört, als wenn er auch aus ihr die kleineren Zahlungen für Porti und sonstige Nebenausgaben bestreiten soll und wir halten es in diesem Fall für das Zweckentsprechendste, wenn stets ein größerer Betrag besonders gelegt wird, von welchem man, unter Führung eines Handlungs-Unkostenbuchs, jene Bedürfnisse befriedigt. Am Schluß des Monats schreibt man alsdann die also aufgelaufene Summe durch die große Kasse aus und nimmt den in der kleinen Kasse verbleibenden Baarsaldo als Bestand auf. Die sehr dankenswerthe Einrichtung einer Frankirung der Briefe durch Marken hat diese als Zahlungsmittel für kleinere Beträge in Anwendung kommen lassen. Um allen Kopfverdrehereien, welche sie durch ihre Winzigkeit bereiten könnten, aus dem Wege zu gehen, tausche man sie gegen baar an die kleine Kasse aus und kaufe sie von ihr ein, wenn man selbst sie derart benützen will.

Wo auch das Portefeuille (der Wechselbestand) dem Kassirer übergeben

iſt, da iſt ſeine Stellung mehr diejenige eines Disponenten. In einer ſolchen ſpricht ſich das höchſte Maß von Vertrauen aus, gleichzeitig wächſt aber auch entſprechend die Verantwortlichkeit. Um einen klaren Ueberblick über die im Portefeuille ruhenden Wechſel zu haben, legt man ſie nach der Reihenfolge der Monate, in jedem Monat nach der Wichtigkeit, welche ſie für die Begebung haben (Platzwechſel, Bankplatzwechſel, fremde Valuten, Nebenplatzwechſel) und endlich nach der Reihenfolge der Daten. Es muß das Beſtreben jedes Geſchäftsmannes ſein, dieſen Beſtandtheil ſeines Vermögens möglichſt vortheilhaft anzubringen, alſo ſo wenig als möglich daran zu verlieren. Im Bankgeſchäft, wo der Wechſel ebenſo gut Waare iſt, wie Geld, wird dies durch die Transaktionen bewerkſtelligt, indem man die anderwärts beſſer ſtehenden Deviſen hinausſendet und ſich ſolche anſchaffen läßt, welche am Platz oder wieder an anderen Orten durch Verkauf einen Gewinn erzielen laſſen. Die darüber angeſtellte Rechnung heißt Arbitrage-Rechnung und ſie bildet die Grundlage der Wechſeloperationen. Im Waarengeſchäft wird ein Vortheil darin geſucht, daß man noch nicht verfallene Wechſel als baar in Zahlung giebt und daß man jene kleinen Appoints los zu werden ſucht, deren Begebung beim Bankier unverhältnißmäßig hohe Koſten machen würde. Zu dieſen gehören die auf rheiniſche Plätze laufenden „Wiſche", welche zwar auch die Bezeichnung „Wechſel" führen, aber durch das der gezogenen Summe beigefügte „oder Werth" (o. W.) ohne Annahme bleiben. Man findet ſie faſt durchweg in kleineren Summen, als 50 Thlr., ausgeſtellt, um den amtlichen Stempel zu vermeiden. Bei dem Umſtande, daß ſie keine Acceptirung finden, verweigert die preußiſche Bank und ihre Filiale, ſowie die anderen Bankinſtitute ihren Ankauf.

Sind die Befugniſſe des Kaſſirers weitausgedehnte, ſo bringt ihn dies mit dem Prinzipal in eine ſehr nahe Berührung, von den Beſtänden hängt der Einkauf ab, alle Dispoſitionen geſchehen im Hinblick auf die verfügbaren Gelder und Werthe. Die Einleitung für ein Flüſſigmachen der fälligen Außenſtände trifft der Buchhalter, der Correſpondent läßt den auswärtigen Freunden eine Mahnung zugehen, wenn ſie die Regulirung verabſäume und endlich ſchließt ſich die Kette bei dem Kaſſirer, der den Gegenſatz der Schuld in Empfang nimmt und ihn für die zu leiſtenden Zahlungen verwendet. Wo ein Geſchäft die Abmachung ſeiner Einkäufe dadurch bewirkt, daß es den Verkäufern die Entnahme (Traſſirung) der Beträge geſtattet, da wird es nothwendig, die Daten, für welche die Engagements eingegangen werden, mit den nöthigen Anmerkungen zu verſehen. Es genügt, die Höhe und den Ausſteller der Tratte (Ziehung, Entnahme) einzuſchreiben. Nichts erfordert mehr Vorſicht, als dieſe Art der Regulirung; iſt erſt ein Wechſel honorirt (angenommen), ſo muß auch das Geld am beſtimmten Tage bereit liegen. Im Nichtzahlungsfall wird Proteſt aufgenommen und der Rücklauf beginnt, der, wenn er viele Giranten vor ſich hat, ſehr koſtſpielig werden kann, weil Jeder das Recht hat, dem Betrage $^1/_3$ Proc. Proviſion, die Verzugszinſen und ſämmtliche ſonſtige Speſen hinzuzuſchlagen. Nicht dies allein iſt es, auch der Ruf des Kaufmanns leidet in ſehr beträchtlicher Weiſe, er verſcherzt ſich

den Kredit bei Allen, welche von dem Ereigniß Kunde erhielten. Der Kassirer, wenn er selbstständig dasteht, muß zur rechten Zeit die Verfalltermine der Accepte ins Auge fassen und sich durch Verkauf der im Portefeuille ruhenden Wechsel u. s. w. Geld machen, wenn die Baarbestände nicht ausreichen.

Der Abschluß der Kasse geschieht in großen Häusern täglich, sonst am letzten Tage jedes Monats. Der Saldo wird ermittelt und mit ihm muß, wenn kein Fehler vorgefallen ist, der Inhalt der Kasse übereinstimmen. Ergiebt sich ein Ueberschuß oder eine Unterbilance, so darf man nicht gleich den Kopf verlieren, sondern, während man von einem Unbetheiligten die Additionen machen läßt, unterwerfe man das Verzeichniß der Geldsorten, die vorhanden sind, einer genauen Prüfung. Manchmal irrt man sich bei der Umrechnung der Goldmünzen in Courant, manchmal bleibt etwas liegen oder wird doppelt gezählt. Wollen diese Prozeduren keine Aufklärung bringen, so untersuche man die Buchungen, ob nicht dem Soll einverleibt ist, was das Haben der Kasse traf, ob sie stets gemäß den Belägen eingetragen sind. Bliebe selbst dann noch das Räthsel ungelöst, so wird der Kassirer nicht zögern dürfen, dem Prinzipal die schuldige Mittheilung von diesem Vorfall zu machen, auf eine Enthüllung durch den Zufall, wie sie sich oft genug ereignet, darf er nicht warten. Eine offenkundig werdende Verheimlichung raubt das Vertrauen, das Gefühl der Scham über einen Fehler, der sich allerdings nur noch durch den Ersatz des Fehlenden verbessern läßt, muß überwunden werden. Daß man nicht über einen etwaigen Ueberschuß zu Gunsten der eigenen Tasche verfügen darf, sondern daß man diesen reservirt, bis sich eine Aufklärung ergiebt, versteht sich von selbst. Immerhin ist es gut, wenn die Zettel, auf denen die Aufnahme und die Abschlüsse stehen, aufbewahrt werden, noch besser ist es, ein kleines Buch dafür einzurichten. In Bankhäusern ist das Letztere Regel, man überblickt damit gleichzeitig die Vorräthe, welche zum Geschäft verwendet werden können. In Waarengeschäften schließt man die Kasse nur monatlich ab, indeß wie bei dem Einen, giebt es auch bei dem Anderen Ausnahmen.

Auf der Reise.

Die Bedürfnisse, deren zwingender Gewalt der Mensch unterworfen ist, schaffen den Hang nach Befriedigung, und es ist ihnen eigenthümlich, daß sie sich durch Güter, die wir zu Gesicht bekommen, wecken lassen. Sie sind dann noch nicht dringende, sie gestalten sich erst dazu durch das Begehren, das sich anregt. Wäre es nicht vollkommen genug, wenn jeder Mensch, um gegen die Einflüsse der Witterung geschützt zu sein, um das von der Sitte diktirte Gebot zu erfüllen, nur einen Anzug besäße, den er bei Schadhaftwerden, wenn er, wie man sagt, vom Leibe fällt, durch einen neuen ersetzte? Und trotzdem füllt Derjenige, der es kraft seines Vermögens haben kann, die Kleiderschränke mit einer Reserve, die ihm gestattet, dem Wunsche nach Abwechselung Rechnung zu tragen! Das Angebot von Waaren sucht die

Erregbarkeit anzustacheln, aus welchem Grunde würde sonst in den Lägern, in den Läden so viel vorgelegt, aus welchem Grunde unterzöge sich sonst der Gehülfe der Mühe, die Ordnung des Lagers zu vernichten? Im Kleinhandel gebraucht man als Anziehungsmittel die Annonce, die Ausstellung in Schaufenstern, die Anpreisung. Der vermehrte Absatz bedingt die vermehrte Deckung bei Kleinhändler und Großhändler, diese die vermehrte Anfertigung der Güter. Der Fabrikant besucht den Großhändler, weil er den Massenabsatz anstrebt; dieser wiederum wendet sich an die Detailgeschäfte, an welche er die eingekauften Posten zu vertheilen sucht; diese schließlich treten mit den Konsumenten in Verbindung und bedienen sich hierbei, um einen vergrößerten Absatz herbeizuführen, jener oben angeführten Mittel.

Fabrikanten und Großhändler, denen daran liegen muß, so viel Waaren abzustoßen, als nur irgend möglich, können nicht jedem Kunden eine Auswahlsendung zugehen lassen; bei weitem Wege würden die Transportkosten den Gewinn aufzehren, andererseits würde auch Vieles verdorben werden. Um nun mit ihren Abnehmern in steter Beziehung zu bleiben, um die Mitwerber aus dem Felde zu schlagen, hat sich das Reisegeschäft herausgebildet und mit diesem, sofern sich nicht der Prinzipal selbst damit befaßt, eine besondere Kategorie von Handlungsgehülfen: die Reisenden. Die Vortheile, welche erreicht werden, sind nicht allein die Unterhaltung und die Anknüpfung von Geschäftsverbindungen, sondern auch die Möglichkeit, von den Offerten der Konkurrenz genauere Kenntniß zu erhalten, zu erfahren, was sie bringt und was davon Beifall findet; auch gelingt der persönlichen Vermittelung die Eintreibung der Außenstände eher, als es ein bloßer Mahnbrief vermöchte. Wir haben hiermit den Kreis der Berufsarbeit eines Reisenden gezeichnet und es liegt wohl auf der Hand, daß zur Ausfüllung eines solchen Platzes einerseits eine Liebenswürdigkeit und Sicherheit des Auftretens, eine gute Dosis klaren Verstandes, andererseits eine Willensfestigkeit und Energie gehört, wovon dem Novizen meistens noch etwas fehlt. Daß der Lehrling, der sich im dumpfen Lager herumtummelt oder der hinter dem Pulte sitzt, vom Reiseleben träumt, als dem schönsten Ziele, ist leicht erklärlich, für ihn ist dasselbe der Inbegriff der Freiheit, der Ungebundenheit, er ahnt kaum, daß dahinter etwas mehr steckt, als das Sehen von Land und Leuten, er kennt noch nicht die Fesseln, welche das anscheinend so heitere Loos birgt, er verwechselt Vergnügungsreise mit Geschäftsreise. Im Vergleich zu früheren Jahrzehnten ist allerdings die Art des Reisens ein Vergnügen zu nennen; statt sich auf holperigen Wegen mit allerlei Fuhrwerk befördern zu lassen, kann man es sich im Waggon bequem machen, und statt nur fünf Meilen fortzukommen, legt man in gleicher Zeit zwanzig zurück. Die halsbrecherischen Landwege haben soliden Chausséen Platz gemacht, so daß selbst Derjenige, der Fuhrwerk benutzen muß, wenig Unannehmlichkeiten zu dulden hat. Durch die Verbesserung des Transportwesens, durch die vergrößerte Produktion ist das Reisegeschäft ein allseitig beliebtes geworden, die persönliche Bequemlichkeit und das Bestreben eines Jeden, das Fett von der Suppe zu schöpfen, spornt Alle zu der Aufbietung der Kräfte an, um ja

nicht den Boden unter den Füßen zu verlieren; man darf, um den Konkurrenten zu besiegen, keine Anstrengung scheuen, man muß oft die Ruhe der Nacht opfern, um ihm zuvorzukommen. Es bringt dies eine gewisse Unstätigkeit zu Wege, welche den seinen Beruf Wahrnehmenden sehr bald erkennen läßt, daß der Kern der Frucht bitter ist. Haben die Besuche den Tag in Anspruch genommen, so zwingt die Meldung der gesammelten Aufträge dem Reisenden die Feder in die Hand, er muß einen Bericht über das Geschäft im Allgemeinen geben, was ihm bezahlt ist, muß dem Hause übermacht werden. Nun wäre vielleicht noch Zeit, an Erholung zu denken, allein nun kommen die Vorbereitungen für den nächsten Tag, damit nicht der mit der Regulirung Säumige ungemahnt bleibe. Ueber neu entstandene Geschäfte sind unter der Hand Erkundigungen einzuziehen, um ihnen, wenn sie guten Ruf genießen, Anstellung zu machen und um sie als Kunden zu gewinnen. Wir werden noch Gelegenheit haben, einige Winke über das Eine und das Andere zu geben, vorläufig wollten wir nur die Ansicht über die Annehmlichkeit des Reiselebens auf das richtige Maß zurückführen.

Der Handlungsgehülfe, welcher zur Wahrnehmung des Geschäfts an auswärtigen Plätzen engagirt ist, steht natürlich eben so gut unter dem Handelsgesetz, wie jeder andere Kommis, und der Artikel 49 des Gesetzbuchs spricht dies noch besonders aus, erwähnend, daß ein Solcher zur Einziehung der ausstehenden Forderungen, wie auch zur Verlängerung der Zahlungsfristen ermächtigt sei. Hierneben kommt nun noch das Gewerbegesetz in Betracht. Vor dem 1. Januar 1864 mußte Jeder, der für eigene Rechnung oder im Dienste eines Handlungshauses Bestellungen aufsuchte, für *jeden* der Staaten des deutschen Zollvereinsgebiets einen Gewerbeschein lösen; seit jenem Tage an ist aber eine einfachere Praxis eingeführt und es sind diejenigen Fabrikanten, Gewerbtreibende, oder Reisende, welche durch Entrichtung der gesetzlichen Abgabe die Berechtigung zu diesem Gewerbsbetriebe in dem Vereinsstaate, in welchem sie domiciliren, erlangt haben, zu keiner weiteren Abgabe verpflichtet, vorausgesetzt, daß die Offerten nur auf Grund mitgeführter *Muster* gemacht werden. Die zuständige Behörde des Staates, welchem der Gewerbtreibende angehört, ertheilt auf Ansuchen des Betreffenden abgabenfrei einen *Gewerbeschein* (Gewerbelegitimation, Handelspatent), mittelst dessen das Bewerben um Aufträge in jedem anderen Zollvereinsstaat gewährt wird. In einzelnen Gebieten ist es sogar gestattet, für Rechnung mehrerer Häuser, die dann in der Karte namentlich aufgeführt sein müssen, zu reisen; in Preußen bedarf es jedoch bei solcher Eventualität eines steuerpflichtigen Gewerbescheins. Jener Legitimationskarte wird eine Zusammenstellung der Beschränkungen, denen der An- und Verkauf einzelner Artikel unterliegen möchte, beigefügt. Preußen, Bayern, Hannover, Baden, Kurhessen, Braunschweig, Oldenburg u. s. w. verlangen, daß Waarenbestellungen nur bei Gewerbtreibenden gesucht werden dürfen, ausgenommen Wein, der auch an Privatpersonen verkauft werden darf. Der französische Handelsvertrag gewährt eine gleiche Bevorzugung, wie die obige; Angehörige des deutschen Zollvereinsgebietes sind von der Ge-

werbesteuer in Frankreich befreit, und umgekehrt die französischen Staatsbürger von einer derartigen Abgabe, wenn sie die Staaten des Zollvereins aufsuchen. In fremden Ländern bedarf es, um die Person auszuweisen, des Passes, der von dem Gesandten, Konsul, Konsular-Agenten des bezüglichen Staats mit einem Visum zu versehen ist und welcher dem Inhaber den Schutz der die heimische Regierung vertretenden Beamten in Aussicht stellt.

Zu Verkäufern, die im Laden fungiren, wählt der Prinzipal gern solche Leute, die sich schon äußerlich empfehlen, und das Gleiche hat man auch gern beim Reisenden. Es ist weniger das bestechende Exterieur, das gesucht und bevorzugt wird, als vielmehr ein gewinnendes Wesen. Dies liegt zumeist in der Art des Sprechens, in dem Auftreten; der Reisende muß sofort den Geruch der Solidität verbreiten, die durch eine gewisse Eleganz gehoben wird. Viele junge Leute glauben, daß sie zu der in Rede stehenden Funktion wie geschaffen seien, weil ihr Mund wie ein Mühlwerk geht und weil der Schneider sie herausgeputzt hat. Einzelnen mag Dieses oder Jenes imponiren, wir glauben aber doch wohl zur Ehre der Handeltreibenden behaupten zu dürfen, daß es nur Wenige sind, bei denen diese Mittel verschlagen; der Käufer will nicht überschwatzt, sondern überzeugt werden. Um persönlich liebenswürdig zu erscheinen, muß man das eigene Ich möglichst weit zurücktreten lassen, man muß sich schnell in die Eigenthümlichkeiten eines Jeden zu finden und sich ihnen anzubequemen wissen, ohne dies zur Schau zu tragen. Ueberall das Richtige zu treffen, ist keine leichte Aufgabe, es bedarf dazu einer raschen Auffassung aller einschlägigen Verhältnisse, einer Schlagfertigkeit des Urtheils, einer ausgebildeten Menschenklugheit, Alles Dinge, die sich nicht anlernen lassen, für welche schon der fruchtbare Boden vorhanden sein muß. Der Reisende muß sich der fremden Eigenartigkeit fügen, oft auch wohl die schlechte Laune des Besuchten auskosten, um seinen Zweck zu erreichen, und es gehört viel Selbstüberwindung dazu, um jederzeit diejenige Ruhe zu bewahren, welche das Gelingen unterstützt. Es kommt vor, daß unberechtigte Anforderungen eines Chikaneurs, der durchaus nicht von seinem einseitigen Standpunkt weicht, Aerger und Aufregung verursachen; wollte man nun aber den nächsten Geschäftsfreund das gereizte Wesen, die Nachwehen der eben erlebten Szene merken, fühlen lassen, so würde sich dieser für die Fortsetzung der Verhandlungen höflichst bedanken, er findet ja in der Konkurrenz einen Anderen, der freundlicher mit ihm verkehrt. So recht aus dem Fundament ärgern darf man sich eigentlich nicht auf der Reise, man muß in dieser Beziehung mit einem gut verdauenden Magen ausgestattet sein, sonst schadet man den Interessen, denen man dienen wollte.

Besonders förderlich erweist es sich, und es ist dies in unseren Tagen ein Hauptbedingniß, wenn der junge Mann, welcher in die Welt hinausgeht, nicht blos gewitzt, sondern wenn er auch mit wirklichem Wissen ausgestattet ist. Im Eisenbahn-, im Postwagen trifft man nicht bloß mit Berufsgenossen zusammen und es verkürzt angenehm die Zeit, wenn die Unter-

haltung nicht ins Stocken geräth, wenn man Denjenigen, der die Welt gesehen, mit Fragen, welche das Verständniß beweisen, zur Schilderung des Erlebten anregt, wenn man mit der Industrie, den Künsten genügend vertraut ist, um sich darüber auszulassen, wenn man die Tageserscheinungen der Literatur beachtet. Auch bei den Kunden geschieht es, daß das Eine oder das Andere zufällig, manchmal auch, weil es eine Lieblingsnebenbeschäftigung ist, zur Besprechung kommt, und es ist in diesem Falle beschämend, verkehrte Meinungen zu äußern, vielleicht gänzlich schweigen zu müssen. Man findet es häufig genug, daß junge Leute, welche das Reisegeschäft besorgen, keine Ahnung von Dem haben, was über ihren beschränkten Wirkungskreis hinausgeht, daß sie in gefährlichen Kartenspielen besser bewandert sind, als in wissenswerthen Dingen, daß sie den grünen Tisch in den Bädern besser kennen, als die gewerblichen Anlagen, daß sie wohl für die Weinsorten ein gutes Gedächtniß haben, aber keines für Das, was das Herz erhebt. Der materielle Genuß, das ist der Götze, dem sie dienen, und wenn ihrer mehrere beisammen sind, so läuft das ganze Gespräch auf vergangene Sinnesanreizungen hinaus, dann wird leider oft Derjenige am meisten bejubelt und angestaunt, der die engen Erlebnisse seines Daseins mit verschwenderischer Phantasie umarbeitet, auf gut deutsch: der am besten zu lügen versteht. Abgestandene Witze, schäbige Redensarten werden eifrig kolportirt, und statt einen Schatz von Lebenserfahrungen zu sammeln, wird so Mancher der Sklave schlechter Angewöhnungen, die Körper und Geist untergraben. Man sage nicht, daß in dem Vorstehenden zu grelle Farben aufgetragen sind; es ist ein Bild, durch welches sich Viele getroffen fühlen würden, wenn sie zu einer Selbstprüfung aufrichtig genug wären, wenn sie sich nicht zu sehr schon in eine Existenz voller Aufregung hineingelebt hätten; sie vermögen nur schwer dem Zauberkreis zu entrinnen, in den sie sich voller Leichtsinn begaben. Niemand ist den Versuchungen mehr ausgesetzt, als der Weinreisende, und es mag wohl schwer genug sein, hier die Charakterfestigkeit zu bewahren, welche des Menschen Würde aufrecht hält.

Welchen gesetzlichen Formalitäten zu genügen ist, haben wir schon weiter oben in Erwähnung gebracht (Gewerbelegitimation, Paß), wir wenden uns jetzt zu Dem, was geschäftlicherseits gethan werden muß, bevor die Reise angetreten wird. Von Nutzen ist es, den Häusern, welche besucht werden sollen, eine Benachrichtigung davon zugehen zu lassen. Den Geschäften ersten Ranges wird wohl in einzelnen Fällen briefliche Anzeige gemacht, den bekannten und den nicht also bevorzugten wird einfach unter Kreuzband ein gedruckter oder lithographirter Avis postfrei übermittelt, in dem der Name des Erscheinenden vermerkt steht und in dem mit kurzen Worten gebeten wird, die etwaigen Aufträge für das repräsentirte Haus zu bewahren. Dieses höfliche Ersuchen ist für Viele im Grunde eine Maske, indem man ihnen damit sagen will, daß die Zahlung für die verfallenen Rechnungsposten in Bereitschaft gehalten werden solle. Wird vorausgesetzt, daß der leise Wink nicht genügend sei — und dies weiß der Reisende zu beurtheilen — so pflegt die Abrechnung schon einige Zeit vorher versucht zu

werden, man zeigt an, daß man sich für das Guthaben durch Entnahme erholt habe. Ein solches Vorgehen dokumentirt den festen Willen, zu seinem Gelde zu gelangen und gestattet nicht mehr die Ausrede, daß die Sache unvorbereitet komme, denn entweder jene Ziehung geht in Ordnung, wird honorirt, oder es muß das Versprechen erfolgen, baldigst zahlen zu wollen, ein gesprochenes drängendes Wort wirkt stets besser, als ein geschriebenes. Ueber die ausgesandten Avisbriefe fertigt man ein Verzeichniß an, damit Niemand zu besuchen vergessen werde.

Das Nächste ist, sich mit einem Auszuge der sämmtlichen Schuldner zu versehen, und zwar nicht bloß derjenigen, von denen man die Entrichtung der fälligen Beträge zu verlangen hat, sondern auch derjenigen, welche überhaupt Waare bezogen haben. Weniger sicheren Kaufleuten räumt man nicht einen unbegränzten Kredit ein, sondern man setzt für sie eine gewisse Summe fest, die nicht überschritten werden soll. Hätte nun der Reisende keinen genauen Ausweis, wie schwer das Conto schon belastet ist, so würde er weitere Bestellungen aufnehmen, die, wenn fest am Prinzip gehalten wird, abgeschrieben werden müßten, was immer eine sehr unangenehme Aufgabe ist und leicht das „Abspringen" eines Geschäftsfreundes herbeiführt. Der erforderliche Auszug, der über die Abrechnungsweise, über die nicht überall gleiche Scontovergütung (Rabatt, Agio) Aufschluß zu geben hat, wird in der Regel von dem Buchhalter angefertigt. Laufen, nachdem die Tour schon in Angriff genommen ist, Rimessen ein, so müssen dieselben bei erster Gelegenheit angezeigt werden, damit die ungehörige Mahnung vermieden wird.

Wie der Buchhalter bei Zeiten in Kenntniß gesetzt werden muß, daß er das Schuldbuch nachtrage und vervollständige, so hat sich auch der Reisende mit dem Handlungsgehülfen, welcher dem Lager vorsteht, in Verbindung zu setzen, damit die vorzulegenden Muster fertig gemacht werden. Hierzu gehört nicht bloß das Herausschneiden von Stoffabschnitten, das Abwägen, das Theilen ꝛc., sondern es muß den Mustern auch eine solche Anordnung und Ausstattung zu Theil werden, daß sie sich gefällig präsentiren. Eine Entfaltung des Luxus ist nicht nothwendig, nur muß jede Probe an den richtigen Ort kommen; ein schlechtes Arrangement der Farben z. B. beeinträchtigt die Wirkung. Bei dieser Arbeit lege der Reisende lieber die Hand selbst ans Werk, wenigstens beaufsichtige er Das, was hierfür geschieht.

Als fernere Gegenstände, die mitzuführen sind, nennen wir die Adreßkarte des Geschäfts, für welches die Anerbietungen gemacht werden, um sie bei Häusern niederzulegen, welche im Augenblick keinen Bedarf haben und an die man das Ersuchen stellt, für zukünftige Fälle zur Ertheilung von Aufträgen zu schreiten, Schemata für Quittungen und Wechsel, um die für später zur Verfügung gestellten Beträge auszuschreiben und mit Annahme versehen zu lassen, Preislisten. Fabrikgeschäfte, welche viele Artikel anfertigen, Droguisten, Weinhandlungen geben vielfach gedruckte Preiscourante heraus, und hier hat der Reisende nur die Abgabe zu besorgen; wo aber für die Großhändler, für die größeren Kleinhändler und für die eigentlichen

Detailleurs verschiedene Sätze bestehen, da ist es nicht so einfach, den Wünschen nach einer Liste zu entsprechen. Wir rathen in diesem Falle, schon zu Hause die nöthigen Vorkehrungen zu treffen und durch Lehrlinge derartige Verzeichnisse, deren Preisrubrik man beim Drucken ohne Ausfüllung ließ, nach Maßgabe des Rangunterschiedes der Käufer anfertigen zu lassen. Ist es irgendwo geboten, eine Ermäßigung zu bewilligen, so trifft man Abänderung und hat nun nicht die Mühe, den ganzen Preiscourant auszuschreiben. Da es sich oft ereignet, daß die Konkurrenz, voran die neuauftauchende, das Geschäft an sich zu reißen bestrebt ist, was sie durch niedrigere Angebote auch unschwer erreicht, so sei der Reisende stets so vorsichtig, sich das Aeußerste, was er in den Preisen thun kann, aufgeben zu lassen; denn soll er erst bei seinem Hause Instruktionen einholen, so überflügelt ihn der Nebenbuhler; sich gegen derlei unvorhergesehene Erschwerungen zu wappnen, ist dem Hause, für welches man agirt, vortheilhaft und wird bereitwillige Unterstützung finden. Giebt es Waaren, die schnell an den Mann gebracht werden sollen, weil sie nicht mehr geführt werden, weil sie keine günstige Aufnahme im Verkehr fanden, so hat diesen der Reisende fast mehr Beachtung zu widmen, als den sich von selbst absetzenden Artikeln. Offerten dieser Art erfordern einen ungewöhnlichen Preisabschlag, dürfen aber nicht dem ersten Besten gemacht werden; denn Viele befolgen den Grundsatz, nur ganz reelle Waare zu kaufen. Auf den den Mustern angehängten, aufgeklebten Etiquettes wird angegeben, wie groß der Vorrath ist, wenn man es nicht vorzieht, dies besonders zu notiren. Wenn es gelingt, zurückgesetzte Posten im Ganzen zu verkaufen, so ist dies das am meisten wünschenswerthe Resultat. Manche Reisende gehen nicht gern an diese in der That mühselige Arbeit, was durchaus unverantwortlich gehandelt ist; je länger eine Waare liegen bleibt, um so mehr sinkt sie im geschätzten Werth.

Bevor der Reisende „hinausgeht", hat er mit dem Prinzipal die Tour zu besprechen und anzugeben, an welche Adresse die für ihn bestimmten Briefe abzurichten sind und bis zu welchem Tage spätestens. Man nimmt dazu entweder die Freundschaft der Kunden in Anspruch, oder bestimmt den Gasthof, in dem man sich aufhalten wird. Geht man nach einer bisher unbekannten Stadt und hat sich noch nicht für ein Hotel entschlossen, so wählt man auch wohl für die Briefe die Bezeichnung poste restante, in welchem Falle eine öftere Nachfrage und für die möglicherweise noch nach der Abfahrt einlaufenden Schriftstücke die Niederlegung der nächsten Aufenthaltsangabe geschehen muß.

Nachdem alle Vorbereitungen getroffen, die Muster zusammengestellt und verpackt sind, kommt als Letztes die Uebernahme der Reisekasse, aus der die Auslagen für Fahrgeld, Uebergewicht der Muster, der Lebensunterhalt bestritten werden sollen und deren Höhe sich nach der Wahrscheinlichkeit der Incassi zu richten pflegt. Je weniger der Eingang baarer Zahlungen zu erwarten steht, um so mehr muß man sich zu Hause mit Deckungsmitteln versehen; sitzt man unterwegs fest und muß erst auf neue Zusendung warten, so laufen unnütze Kosten auf, es wird eine Zeit versäumt, in der man

ſich um Aufträge bewerben konnte und die nun vielleicht von Andern lohnend benutzt wird, während man das Nachſehen hat. Unter allen Umſtänden muß der Reiſende, ſobald die Gefahr der auf die Neige gehenden Gelder bemerklich wird, auf dem ſchnellſten Wege um ſchleunige Abrichtung eines Nachſchuſſes erſuchen. Die telegraphiſchen Drähte erweiſen ſich hier als beſtes Vermittlungsglied des Nothrufs; in dem preußiſchen Staat erhält man jetzt ſogar gegen eine geringe Gebühr (bis 25 Thlr. 1 Sgr., bis 50 Thlr. 2 Sgr., ausſchließlich der Koſten für die Depeſche) bis zu einem Betrage von 50 Thaler telegraphiſch angewieſen, wenn eine Einzahlung bewirkt wird. Auf der Reiſe iſt die ſtrengſte Sonderung des Privatbeſitzes von dem Geſchäftseigenthum die erſte Bedingung und machen es Einzelne ſo, daß ſie von erſterem nichts zu ſich ſtecken, ſondern etwaigen Privatbedarf zur Belaſtung des Contos aufgeben.

Von Demjenigen, der Waare ausbietet, wird eine mehr als oberflächliche Kenntniß des Qualitätenunterſchiedes, der Hauptfabrikationsſtellen, der übrigen Beziehungsorte, der Erzeugungsmethode gefordert, auf daß er abſichtlich falſche Meinungen, die ihm der Käufer entgegenſetzt, um den Preis zu drücken, mit der Wucht der Gegengründe beſeitige. Wird ihm zur eigenen Ueberzeugung ein Erzeugniß vorgelegt, welches das offerirte in den Schatten drängen ſoll, ſo muß Alles aufgeboten werden, um auf die etwa vorgefundene Mindergüte aufmerkſam zu machen, irgend Etwas giebt gewiß Anhalt, um das Treffen doch noch ſiegreich zu geſtalten. Muß das Feld wirklich geräumt werden, iſt man wirklich geſchlagen, ſo denke man lieber an einen guten Rückzug, als an einen nochmaligen Angriff, verſäume aber nicht, ſich die Gewißheit zu verſchaffen, daß die Ausſagen des Kunden auf Wahrheit beruhen, auch ſuche man ein Muſter zu erhalten, um es dem Bericht an den Prinzipal beizufügen. Neue Artikel, die ſtarken Konſum finden, muß man ebenfalls zu beſchaffen bemüht ſein, je ſchneller ſich der Kaufmann ihrer bemächtigt, um ſo mehr Ausſicht iſt vorhanden, daran zu verdienen; erſt zu warten, bis ſie unter die Füße getreten ſind, heißt den Zipfel eines Leichentuches faſſen, heißt auf einen welken Baum Sorgfalt verwenden und die daneben befindlichen kräftigen von Anderen beernten laſſen. Auch auf Klagen, die man von Kunden hört, darf nicht zu viel gegeben werden; die Unverkäuflichkeit einer Waare kann nur ihr Vorhandenſein nach Verlauf längerer Zeit belegen; wenn Etwas, das im Sommer gekauft zu werden pflegt, noch im Winter lagert, ſo iſt es allerdings evident, daß es eine Fehlgeburt war. Die bloße Behauptung, es ſei mit Schaden geräumt worden, iſt eine jener poetiſchen Licenzen, welche man ſich gern erlaubt, um dem Verkäufer ein Opfer zuzumuthen.

Ueber die Zeit, wann auf die Reiſe gegangen wird, läßt ſich nichts ſagen; das eine Geſchäft muß ſich den Winter zu Nutze machen, ein anderes den Sommer u. ſ. w., man darf eben nicht zu früh und nicht zu ſpät auf dem Platze ſein, und muß ſich nach der Konkurrenz richten, die man nicht einen bedeutſamen Vorſprung gewinnen läßt. Das Gaſthaus, in welchem der Reiſende Wohnung nimmt, muß einen Rang haben, der nicht demjenigen

widerspricht, den man repräsentiren will, und es ist gescheidter, im dritten Stock eines Hotels erster Klasse zu logiren, als im ersten Stock eines Hotels dritter Klasse. Die Besitzer der Gasthöfe leisten dem Reisenden wesentliche Dienste, indem sie ihn über das Vorhandensein der Konkurrenzvertretung aufzuklären im Stande sind, sie kennen einen großen Theil dieser Art von Fremden persönlich oder wissen vom Hörensagen, wer in der Stadt angekommen ist und welchen Wirkungskreis der Eingetroffene aufsucht. Auch um über die Verhältnisse der Einwohner Auskunft zu erhalten, mag man sich an den Wirth wenden, er erfährt so mancherlei, was die Kreditfähigkeit der am Ort befindlichen Kaufleute beleuchtet, und da er weiß, daß er den Gästen damit einen Gefallen thut, den sie hoch anzuschlagen wissen, so kümmert er sich ganz speziell um Alles, was in der Stadt passirt. Derjenige Reisende, welcher indeß dieser einzelnen Mittheilung allein vertrauen wollte, würde sich unbedingt einer Nachlässigkeit schuldig machen; der Wirth kann wider besseres Wissen aussagen, kann wohl selbst getäuscht sein, betrügerische Geschäftsleute thun ja Alles, um den Stand ihrer Unternehmung zu verheimlichen und um dem Uneingeweihten Sand in die Augen zu streuen. Die Erkundigungen müssen weiter eingeholt werden, je mehr Einem zu Ohren kömmt, ein um so richtigerer Schluß wird gezogen werden können. Als Personen, welche Glauben verdienen und am weitesten informirt zu sein pflegen, dürfen die Banquiers angesehen werden. Finanzielle Verlegenheiten, wie sie sich in der „Wechselreiterei" aussprechen, durchschauen sie bald, indem ihnen solche Papiere theils zum Kauf angeboten, theils zum Einziehen übermacht werden, sie haben ein Interesse daran, über die Verhältnisse der Wechselaussteller, Wechselkäufer, der in Wechseln Bezogenen Erfahrungen und Berichte zu sammeln, um sich vor Verlusten zu hüten; auch können sie wohl Personen nachweisen, die einen genaueren Einblick haben möchten. — Man darf als Reisender nichts unversucht lassen, um Nachforschungen anzustellen; oft giebt eine schwache Andeutung einen bedeutsamen Fingerzeig. Es ist uns ein Fall bekannt, wo ein Geschäftsmann allseitig im guten Renommee stand, und Derjenige, welcher warnte, war ein gewöhnlicher Dienstmann, welcher zu öfteren Malen Waaren nach dem Leihhaus getragen hatte, und dem eingeschärft war, dies auf Umwegen zu thun. Die Anderen sahen nur die großen Waarenbeziehungen und meinten, daß das Geschäft im besten Flor stehe. Der Reisende drang, ohne das Mißtrauen, das ihn beseelte, zu zeigen, auf Abmachung, sprach von der Hoffnung, mit großen Aufträgen bedacht zu werden und empfahl sich ohne diese, als er das Geld in der Tasche hatte. Nicht lange darauf war die Insolvenz jenes Schuldners offenkundig und der Vorsichtige konnte sich ins Fäustchen lachen.

Häuser, welche viel Waare gebrauchen, oder die doch wenigstens sehr prompt im Zahlen sind, werden von Reisenden überlaufen, und es mag dem Neuauftretenden leicht begegnen, daß man ihn mit höflichen Worten abspeist: man sei schon ausreichend versorgt oder es sei gerade in diesen Tagen keine Zeit. Man darf nicht jede derartige Entschuldigung für baare Münze ansehen; es ist dem Käufer unbehaglich, mit einem Unbekannten zu verhan-

deln, er bleibt lieber bei schon erprobten Verbindungen, deren Art und Weise er kennt. Dieses leicht erklärliche Mißtrauen zu verscheuchen, muß dem Verkäufer möglich sein. Fern von aller Aufdringlichkeit, darf die Sprache doch nicht vermissen lassen, daß man sich bewußt sei, vortheilhafte Anerbietungen zu machen; je schneller der gute Glaube an die Ehrenhaftigkeit und Solidität des neuen Bewerbers Wurzel faßt, um so leichter ist das Spiel gewonnen. Ist der Verkehr soweit gefördert, daß es gestattet ist, die Proben vorlegen zu dürfen, so legt man zuerst solche Waare vor, in der man Force entwickelt, die sich entweder durch Qualität oder durch Preiswürdigkeit vortheilhaft abhebt. Selbst wenn es nur bei einem Versuche bliebe, so ist der Weg für künftighin geebnet, selbstverständlich, wenn nicht der neue Kunde durch mangelhafte Ausführung seines Auftrags verschlagen wird. Beim zweiten Besuch ist der Reisende kein Unbekannter mehr, und war der Kunde zufrieden, so wird er nun schon den sämmtlichen Offerten Berücksichtigung schenken; er wird vergleichen, aussondern und, wenn es angeht, umfangreicher bestellen. Leute, welche nicht so heikel sind, sondern gleich ohne Besinnen bestellen, pflegen gefährlich zu sein; es ist zu folgern, daß die Häuser, bei denen sie sich außerdem versorgen, nur bedingungsweise Waare verabfolgen, daß die Nachfrage auf Seite des Konsumenten stärker ist, als die Angebote der Produzenten, während bei Geschäftsmännern von Ruf letztere die Nachfrage überholen. Unbegreiflicher Leichtsinn ist es, wenn der Reisende nur auf den Umfang der aufgenommenen Ordres sieht und nicht auf den Kommittenten; wenn er den leisen Vorwurf, welchen ihm das Gewissen macht, mit dem Gedanken beschwichtigt: das eine Mal wird es wohl noch gehen. Das Kriterium für die Befähigung des Verkäufers giebt nur der Ruf ab, welchen das Haus genießt, mit dem er anknüpfte, mit solchen zu arbeiten, die anderweit keine Waare erhalten können, ist kein absonderliches Kunststück. Es mag immerhin unangenehm sein, wenn die Kosten der Reise aufwachsen, ohne daß es mit Aufträgen vorwärts will; allein lieber jene weggeworfen, als große Summen hinausgeschleudert auf Nimmerwiedersehen. Allwissend ist kein Mensch; es können Fälle eintreten, wo der Vorfall entschuldigbar ist, wo wirklich Alles aufgeboten wurde, um sich Klarheit zu verschaffen und wo eine tief angelegte Täuschung die Bemühungen, den Sachverhalt zu ermitteln, vereitelte; allein wir sprechen auch nicht von diesen, sondern von jenen Unbesonnenheiten, welche so vielfach verübt werden, lediglich um „recht viel gemacht zu haben."

In den Preisen, welche gefordert werden, das Richtige zu treffen, ist ziemlich schwierig; der Reisende muß die Verhältnisse, in denen Begehr und Produktionsumfang zu einander stehen, überschauen können; er muß die Klasse, der die eigentlichen Konsumenten in der menschlichen Gesellschaft angehören, in Berücksichtigung ziehen. Taucht ein neuer Gegenstand auf, welcher ein Bedürfniß zu befriedigen geeignet ist, so wird er, wenn zum Luxus gehörend, schon deshalb großen Gewinn bringen müssen, weil ihn nur eine exclusive Minderheit zu erstehen Willens sein dürfte, bei Stapelartikeln, welche auf Mengenbedarf basiren, muß sich der Verkäufer mit klei-

nem Vortheil genügen lassen; der Umschlag des Anlage- und Betriebskapitals geschieht rascher, die Gefahr des verfehlten Geschmacks, welche bei Luxusgegenständen schwer ist, nimmt keine ernstere Gestalt an. Jede gute neue Idee, jeder glückliche Griff ist in der ersten Hand ein Monopol, und es wird damit dem Reisenden das Leben sehr leicht gemacht, die gute Aufnahme ist überall so gut wie gesichert, und er hat lediglich darauf zu sehen, daß er sich nur renommirten Häusern zuwendet und daß er sie zu möglichst großen Bestellungen bestimmt; eine Nachahmung der gangbaren Neuheit wird nicht auf sich warten lassen und mit dieser nicht die Schmälerung des Gewinnes. Die Preise werden auch von der größeren oder geringeren Bonität des Kaufenden, von der größeren oder geringeren Ausdehnung des Auftrags beeinflußt. Dem Geschäftsmann ist daran gelegen, den Betrag der abgesetzten Waare so bald als möglich einzubekommen, die Deckung wiederum in Waare anzulegen und diese Operation oft zu erneuern; er kommt mithin dem Kaufmann, welcher sofort bezahlt und welcher ihm hierdurch Gelegenheit giebt, sofort einen neuen Avance in abermaligem Ein- und Verkauf zu ermöglichen, gern im Preise entgegen, während Derjenige, welcher das angelegte Geld erst nach dem Verlauf von Monaten zurückerstattet, eine Prämie für den entgangenen Zwischenverdienst erlegen muß. Diese Prämie wird bald dem Preise zugeschlagen, bald durch die Herabsetzung des Rabatts berechnet. Ueberwiegend wird im Handel nur ein Zins für spätere Zahlung in Ansatz gebracht; während also z. B. dem Comptantkäufer 2 Prozent abzuziehen gestattet ist, muß der nach 4 Monaten Regulirende die volle Summe entrichten (6 Prozent Zinsen für das Jahr). Bei großen Posten und bei sicheren Leuten weicht man bis auf die äußerste Gränze; Unsicheren wird überhaupt nicht gern kreditirt, und wenn dies geschieht, so muß das Risiko, welches die Forderung läuft, gleichfalls durch den erhöhten Preis gedeckt werden. Eine genaue Bekanntschaft mit den Verhältnissen der Kunden ist für jeden Reisenden Erforderniß und sollte sich dieselbe nicht allein auf die Persönlichkeit, mit der er in Beziehungen tritt, erstrecken, sondern auch auf Diejenigen, welche zu jener in Verwandtschaft stehen. Wenn auch nicht allzu viel hierauf zu geben ist, indem Hülfe in der Noth einer freiwilligen Entschließung entspringt, so wird diese Betrachtung doch manchen Fingerzeig geben, ob der Bedrängte irgendwie Ressourcen hat, wenn es schief mit ihm geht.

Von der nämlichen Bedeutung, wie die Einholung der neuen Ordres, ist die Eintreibung der fälligen Außenstände, und es ist ein großer Irrthum vieler Reisenden, daß sie meinen, nur das erstere sei eigentlich ihr Amt, das andere sei mehr eine Gefälligkeit. Mehrere Tage an einem Ort zu verweilen, bloß in der Absicht, mit Jemand abzurechnen, ein solches Ansinnen wird weder gestellt werden, noch wäre die Ausführung dem Geschäft von Nutzen, ausgenommen es handelt sich um die Rettung einer großen Summe, bei welcher ein persönliches Einschreiten von förderndem Einfluß wäre; die Regulirungen dürfen nur nicht hintenan gestellt und vernachlässigt werden. Den weniger guten Kunden, welche das ihnen eingeräumte Maximum des

Kredits erreicht haben, kann mit gutem Gewiſſen nur dann von Neuem Waare verabfolgt werden, wenn ſie ihren Verpflichtungen nachgekommen ſind. Ueber die im Verlauf der Reiſe bei dem Geſchäftshauſe direkt einlaufenden Rimeſſen hat der Reiſende fortlaufend Bericht zu empfangen und in ſeinem Auszugbuch davon Vermerk zu nehmen. Behauptet ein Kunde, die Rechnung inzwiſchen bereits geordnet zu haben, ſo verſchaffe man ſich Gewißheit, indem man ſich die nähere Aufgabe der Deckung erbittet und, wenn irgend angängig, belegen läßt (Poſtſchein, Ausweis durch das Copirbuch u. ſ. w.). Wird alsdann auf Grund ſolches Nachweiſes ein Geſchäft abgeſchloſſen und iſt Grund vorhanden, die Angabe als eine erdichtete anzuſehen, ſo darf keine Zeit verloren werden; der Reiſende berichtet ſofort darüber an ſein Haus, damit, wenn ſich die Muthmaßung einer fingirten Uebermachung als richtig erweiſt, ohne Verſäumen die Nichtannahme des Auftrags gemeldet werden kann. Liegt der Fall vor, daß der Kunde gerade zu der Zeit der Kommittirung einen von ihm acceptirten Wechſel einzulöſen hat, ſo wird der Vorſichtige warten, bis der Gegenſtand auch wirklich abgewickelt iſt und wird, falls die Expedition beſchleunigt werden ſoll, einen Vorwand herausſuchen, um die Nichterfüllung des Begehrens zu beſchönigen: die Waare ſei noch nicht in guter Beſchaffenheit eingegangen, die Waare fehle überhaupt noch, ſei aber binnen Kurzem zu erwarten, kurz, er muß ſich ſo gut zu helfen ſuchen, wie es eben geht; hier muß die Sprache die Gedanken verbergen, um nicht anzuſtoßen und nicht das Heft aus den Händen zu geben. Gleich bei der perſönlichen Rückſprache iſt es gut, entfernt auf die Möglichkeit hinzuweiſen, daß die Ausführung nicht ſo ſchnell geſchehen werde, die Lieferzeit ſei etwas kurz, jedoch werde Alles aufgeboten werden, um ſie einzuhalten. Mit Kaufleuten, die in fremden Ländern wohnen, wo die Rechtspflege im Argen liegt, und von denen man nicht unumſtößliche Beweiſe ihrer Ehrenhaftigkeit hat, mache man keine Geſchäfte oder nur in der Art, daß man die Sendung an eine gut angeſchriebene Mittelsperſon adreſſirt, welche ſie nur gegen Erlegung des Fakturenbetrages und der aufgelaufenen Koſten aushändigt. Das polniſch-ruſſiſche Geſchäft wird überwiegend ſo gehandhabt; man begnüge ſich lieber mit einem kleineren Verdienſt, als daß man großen Gewinn auf Koſten der Sicherheit macht.

Es iſt ein in Deutſchland eingeriſſener und, wie es ſcheint, nicht mehr auszurottender Unfug, allen nur denkbaren Schund zu Regulirungen zu verwenden. Goldſtücke, die oft nicht einmal vollwichtig ſind, werden über Cours berechnet; hier erhält man Coupons irgend eines Chauſſeebau-Vereins, der wer weiß wie weit ſeinen Sitz hat; dort werden Coupons angeboten, welche erſt in Jahresfriſt zahlbar ſind, Wechſel auf Dörfer und Marktflecken in den kleinſten Beträgen. Eine Oppoſition hilft in ſehr wenigen Fällen, der Kunde bedankt ſich höchſtens für die Fortſetzung einer Verbindung, die ſich, nach ſeiner Meinung, uncoulant zeigt; hin und wieder hilft eine Bitte um Austauſch von Deviſen, an denen bei der Weiterbegebung verloren werden würde, und der Reiſende muß ſehen, wie er am beſten fortkommt. Der Banknoten, ſtaatlichen Kaſſenanweiſungen giebt es in unſe-

rem deutschen Vaterlande mehr, als zu viel; der Volkswitz hat einen großen Theil derselben „wilde" getauft und diese kann man im Bankverkehr nur mit Damno begeben. Wenn es sich irgend machen läßt, müssen sie gegen Werthzeichen umgetauscht werden, welche in dem Staat, dem das vertretene Geschäftshaus angehört, verlustlos coursiren. Statt einbekommener Thalerscheine, deren Verschickung bei größeren Beträgen ein bedeutendes Porto verursachen würde, verschaffe sich der Reisende große Banknoten, um, wenn auch der Coursverlust der gleiche wäre, wenigstens die Kosten der Postbeförderung zu verringern. Bei Coupons lasse er nie außer Acht, den Namen des freundlichen Gebers der Rückseite einzuverleiben; bei Wechseln auf Nebenplätze behalte er sich ausdrücklich die Nichtverpflichtung für eine rechtzeitige Protestaufnahme vor; es kann nur allzu leicht geschehen, daß wegen mangelnder Verbindung am Zahlungsorte die Unmöglichkeit eintritt, rechtzeitig einen Notar zu bestellen, der die Rechte der Wechselinhaber wahrt. Es würde eine große Erleichterung für den Handelsstand sein, wenn sich die Postverwaltung mit dem Incasso der Wechsel befassen möchte, wie dies schon so oft angeregt worden ist. Wenn in England dieses Institut als Sparkasse dient, wird es in Deutschland dem Publikum auch wohl als Banquier behülflich sein können. Unumgänglich nothwendig ist, daß der Reisende das Wechselrecht kenne, daß er mit den Münzen vertraut sei, um sich nicht übers Ohr hauen zu lassen, daß er eine Zusammenstellung der der Cirkulation entzogenen Banknoten mit sich führe, um, wenn ihm solche unter die Finger kommen, die Rückgabe vorzunehmen.

Eine der aufhaltendsten und unerquicklichsten Beigaben des Reisegeschäfts ist die Verfügungswaare. Wie viel wird aus nicht stichhaltigen Gründen zur Disposition gestellt! Da ist Einer das bezogene Quantum nicht ganz los geworden — nun mag sich der Lieferant mit dem Rest quälen; da hat Einer eine Idee gehabt, wie ein Artikel gemacht werden soll, er ist gemäß seiner Angabe hergestellt, die Idee war aber nicht gut — Annahme verweigert! Alle diese Unannehmlichkeiten, die gemeinhin schon durch die Korrespondenz etwas verbittert werden, schiebt das Haus seinem Reisenden auf den Hals, er soll die Angelegenheit auf das Beste ordnen, das heißt, er soll nicht nur die Waare anderweit absetzen, sondern er soll auch wo möglich auf Preis halten. Schon das Erste ist schwer, das Zweite will aber noch seltener gelingen. Das einfachste Mittel des Ordnens ist, daß auf den Besteller einzuwirken versucht wird, indem man ihm die Vorzüge der Waare auseinandersetzt, falls die gelieferte Waare wirklich gerechten Anforderungen entspricht und indem man ihm mit einem Nachlaß entgegenkommt (Reduktion des Preises oder ausnahmsweise Vergrößerung des Rabatts), wenn eine Nachlässigkeit in der Wahl der Waare verschuldete, daß sie beanstandet wurde. Gelingt weder das Eine, noch das Andere, so müssen andere Wege, um die Angelegenheit zu erledigen, eingeschlagen werden. Ist man der Ueberzeugung, es mit einem Ehrenmann zu thun zu haben, so kann ihm der Reisende, falls sich Jener dazu erbötig zeigt, den fraglichen Posten in Kommission geben. Sobald der Verkauf erfolgt ist, wird Anzeige gemacht, wel-

cher Preis und welche Bedingungen erreicht sind. Zur Abwendung einer unverhältnißmäßigen Verkürzung des Ergebnisses sollte nicht unterlassen werden, die äußerste Gränze des möglichen Verlustes zu bestimmen (Preislimitum). Förderlicher erweist es sich in den meisten Fällen, wenn der Reisende die Sache selbst in die Hand nimmt, wenn er sich mit Mustern von der Waare versieht und wenn er darnach trachtet, einen anderen Abnehmer zu finden. Würde es der Begebung hinderlich sein, zu sagen, bei wem die Waare liegt, so mag Auftrag gegeben werden, sie an einen Spediteur zu überliefern, der alsdann zum Versandt aufgefordert wird. Liegen Hindernisse vor, welche jeden der hier vorgeschlagenen Wege verbieten, so ist nichts Anderes zu thun, als die Dispositionswaare zurückgehen zu lassen.

Aehnlich dem Vorigen, nur noch sehr viel unangenehmer, ist es, bei Insolvenz eines Schuldners mit außergerichtlicher Einigung beauftragt zu werden. Zwar liegen Angaben über die Aktiv- und Passivmasse vor, allein da diese von Demjenigen herstammen, der ein Interesse daran hat, jene zu verkleinern, diese zu vergrößern, so haben sie keinen Anspruch auf besondere Glaubwürdigkeit. Es sind zu viele Fälle vorgekommen, daß Leute durch mehrmaliges Bankeruttmachen reich wurden, als daß nicht die äußerste Vorsicht am Platze wäre. Trotzdem ist, je nach Lage der in dem betreffenden Lande herrschenden Gesetze, oft ein magerer Vergleich besser, als ein fetter Prozeß, und es kommt, wo sich dem Gläubiger Hindernisse zur entschiedenen Verfolgung in den Weg stellen, Alles auf die persönliche Gewandtheit des Vertreters an. Ist der Reisende nicht genau über den bisherigen Fortgang des angeblich falliten Geschäfts informirt, so sind die weitgreifendsten Erkundigungen nothwendig, die öffentliche Meinung prägt sich bald genug aus. Man darf nicht jede Nachricht als baare Münze annehmen; nur aus der Zusammenstellung des Gehörten mit dem sonst Verbreiteten ergiebt sich, ob das Zünglein der Wage nach Betrug hinneigt. Eine Einsichtnahme in die Geschäftsbücher, eine Verfolgung der jährlichen Abschlüsse, welche nicht verweigert werden darf, giebt genügendes Material, um zu erkennen, ob Leichtsinn oder ob Ungunst der Umstände die schlimme Lage verschuldete. Einem wirklichen Betrüger gegenüber erwirkt man die beste Position, wenn es möglich ist, irgend Etwas in Erfahrung zu bringen, das das feindliche Gebäude erschüttert, also z. B. die Beiseiteschaffung von Vermögensgegenständen, eine zu hohe Angabe der Gläubigerschaft von Verwandten oder des von der Frau als Mitgift eingebrachten Kapitals. Führen die Nachforschungen auf solche Fährte, so falle man nicht gleich mit der Thüre ins Haus, sondern man beschränke sich auf Andeutungen, die stark genug sind, den Fall, um den es sich handelt, zu bezeichnen. Alle Hebel müssen in Bewegung gesetzt werden, um sich Gewißheit darüber zu verschaffen, inwieweit der Status der Wahrheit entspricht, in welchen Punkten er sich von ihr entfernt. Ist die Ueberzeugung erlangt, daß man es mit einem durchaus ehrlichen Manne zu thun hat, der Nichts verschwieg und der durch unglückliche Zeitumstände, vielleicht durch Andere ins Verderben gestürzt wurde, so greife nicht die Härte Platz, sondern man erleichtere ihm die Wiederaufrichtung, sie wird gewiß dazu be-

nützt werden, um in besserer Lage an Nachzahlung zu denken. Dem Schurken dagegen versage man jedes Mitleid; man bringe ihn um die Früchte, welche er zu pflücken hoffte. In mehreren Städten Deutschlands, Berlin, Königsberg u. s. w. sind seit einigen Jahren Vereine in Thätigkeit, welche ihre Mitglieder zum gemeinsamen Handeln bei Eintritt einer Insolvenz verpflichten und welche eine gleichmäßige Berücksichtigung der sämmtlichen Gläubiger gewährleisten. Diese Vereine entbinden den Reisenden der Mühe, sich persönlich um einen Vergleich zu bemühen.

Auf der Tour trifft der Reisende fast ununterbrochen mit solchen von anderen Geschäftshäusern zusammen, mit Konkurrenten und Nichtkonkurrenten. Der gleiche Beruf, der gemeinsam verfolgte Weg, nicht selten die Unfähigkeit, über Gegenstände zu sprechen, die ein gewisses Maß höherer Bildung voraussetzen, endlich die zur Gewohnheit gewordene Untugend, es mit der Wahrheit nicht allzu genau zu nehmen, lassen vielfach die Unterhaltung auf nichts Anderes kommen, als auf das Geschäft und auf die eigene Thätigkeit in demselben, die mit brennenden Farben aufgetragen zu werden pflegt. Aufschneidereien sind ein beliebter Artikel, sie verschlagen aber kaum, da das Gegenüber auf der Hut ist und aus eigener Erfahrung weiß, wie geschäftig die Phantasie ist. Allerdings erscheint es eine Lächerlichkeit, sich gegenseitig die Nase voll zu lügen, es ist jedoch ein zu harmloses Vergnügen, um dagegen besonders zu eifern. Es giebt nun aber auch in dieser Sphäre Leute schlechten Charakters, die Alles daran setzen, um dem Anderen zu schaden, die sich kein Gewissen daraus machen, hinterrücks den Anderen zu verdächtigen. Es wäre in der That nicht mehr als billig, daß diese Nichtswürdigkeiten, sobald sie zum Vorschein kommen, öffentlich gebrandmarkt würden, daß kein Kaufmann mehr bei dem Verleumder irgendwelche Bestellung machte.

Indem wir dem Reisenden auf Hauptstationen seines beschwerlichen, äußerlich glänzenden, indeß der Ruhe entbehrenden Weges gefolgt sind, möchten wir nochmals hervorheben, daß nur ein herzliches, freundschaftliches und offenes Benehmen, ein unbefangenes Urtheil, eine allseitige Gewiegtheit in den Geschäften, eine feine Benützung menschlicher Schwachheiten, ein strenges Beharren auf Reellität, im Stande sind, eine wirksame Rolle spielen zu lassen. Ist man erst so weit, dem Kunden als Freund zu erscheinen, so lassen sich die unvermeidlichen Bitterkeiten des Berufs verschmerzen und, gestützt auf das gute Einvernehmen mit den Käufern, hat schon mancher junge Mann den Handlungsgehülfen an den Nagel gehängt, hat sich mit verhältnißmäßig kleinen Mitteln selbstständig gemacht und ist im Leben zu Etwas gekommen.

Der Handlungsgehülfe als Geschäftsführer.

Obschon mit der Einräumung jeder mehr selbstständigen Stellung im Geschäft die Zuwendung von Vertrauen ausgedrückt wird, so liegt doch erst

die höchste Potenz dieses Vertrauens darin, daß der Prinzipal einer fremden Persönlichkeit die Ausübung aller derjenigen Befugnisse gestattet, welche ihm sonst allein gebühren. Wenn B. ermächtigt ist, für A. Wechselverbindlichkeiten eingehen zu dürfen, so muß A. auch für den Fall mit seinem ganzen Vermögen einstehen, daß B. mit der Ausgabe von Accepten einen Betrug begangen hätte. Nur dem in jeder Lage Bewährten, nur Demjenigen, der den Kopf auf dem rechten Flecke hat, nur dem Mann von Ehre kann sich solche Stellung erschließen, nur er ist ihrer würdig. Ein Handlungshaus kleineren Umfangs läßt sich leicht von dem Geschäftsinhaber allein leiten, erst wenn es sich vergrößert, wenn die Last für die Schultern eines Einzelnen zu schwer wird, wenn zu befürchten steht, daß aus der Vernachlässigung irgend eines Theiles Nachtheile für das Ganze erwachsen möchten, macht sich das Bedürfniß geltend, die dirigirende Gewalt zu theilen, einen Zweiten als anderes Ich öffentlich anzuerkennen. Wir sprechen hier nicht von der Vereinigung mehrerer Personen zu einer Societät, wo also der Gewinn gemäß den Anordnungen des Gesellschaftsvertrages vertheilt und ebenso der Verlust gemeinschaftlich getragen wird, sondern wir verkehren nur erst vorläufig mit dem Handlungsgehülfen, der zu einer vollgültigen Vertretung des Prinzipals berufen wird und dessen Dotirung unabhängig von den Erfolgen des Geschäfts geschieht.

Gedeihlich und zur gegenseitigen Befriedigung, zum beiderseitigen Vortheil kann diese Vorzugsstellung nur sein, wenn der Chef nicht die Wirksamkeit des Bevollmächtigten hemmt und beschneidet, indem er überall nur dem eigenen Kopfe folgt; nur, wenn er den Urtheilsfähigen auch in der That mitbeschließen läßt und wenn der Gehülfe es sich angelegen sein läßt, nur das zu befürworten, was im Interesse der Handlung ist. Sind die sittlichen Grundsätze, die den Einen und den Anderen leiten, im Kontrast zu einander, so ist es schlechterdings unmöglich, daß sich das unerläßliche Vertrauen festsetzt und herausbildet, das die Grundlage des freundschaftlichen Verkehrs ist. Aus diesem Grunde muß es für den Prinzipal angenehmer sein, wenn er Jemand unter dem Personal findet, der sich durch treue Dienste ausgezeichnet und bewährt hat, der den Charakter des Geschäfts kennt und der durch unbeirrte Pflichterfüllung zu der Hoffnung berechtigt, daß er sein Bestes thun werde, um sich unentbehrlich zu machen. Ist dies der Fall, so wird wohl auch manchmal der Handlungsgehülfe Antheilnehmer am erzielten Reingewinn, im Kaufmannsstande für Leute ohne Kapital und ohne starken Unternehmungsgeist der beste Stützpunkt für das Leben.

Um dieser Bevollmächtigung Gültigkeit und Anerkennung zu verschaffen, muß nach den Handelsgesetzen eine gerichtliche Anmeldung der Vollmachtsertheilung geschehen; Geschäftsfreunden wird, vermittelst Rundschreiben, die Anzeige gemacht, daß N. N. die „Prokura“ erhalten habe. Zur Kenntnißnahme der das Haus verbindlich machenden Unterschrift wird diese am Fuße des Circulars im Original, in Holzschnitt oder in Lithographie hinzugefügt und es unterzeichnet der Prokurant (Prokurist) die Firma der

Handlung mit dem Zusatz „p^{r} proc.“ und mit Hinzusetzung des eigenen Namens, also z. B. p^{r} proc. Adam & Müller

Reinhold Werner.

Erstere ist hierbei das Unwesentlichere, der eigene Namen die Hauptsache, und es hat deshalb nichts Auffälliges, wenn sich Prokuranten sehr großer Häuser, behufs Zeitersparniß, eines Stempels bedienen, dem sie lediglich ihren Namen beifügen. In manchen Geschäften sind zwei Handlungsgehülfen bevollmächtigt und hängt es von dem Prinzipal ab, ob jedem Einzelnen volle Gewalt eingeräumt ist oder ob sie gemeinschaftlich die Firma vertreten (Kollektiv-Prokura). Bei der zweiten Eventualität ist die Unterschrift nur rechtsverbindlich, wenn beide Prokuranten unterzeichnen.

Ein jeder Mißbrauch des Vertrauens, dessen sich ein mit der Vollmacht ausgerüsteter Kommis schuldig macht, ist eine Nichtswürdigkeit, sie zerstört die Grundbedingungen, unter welchen ihm die Stellvertretung des Prinzipals übertragen wurde, und giebt dem Letzteren das Recht, das Verhältniß sofort zu lösen und den Prokuranten seiner Amtsverrichtung zu entheben. Kein Handlungsgehülfe darf für eigene Rechnung Geschäfte machen (Titel 6, Art. 59 des deutschen Handelsgesetzbuchs), und es wäre die gröbste Pflichtverletzung, wenn ein Bevollmächtigter unter der Firma des vertretenen Hauses für sich selbst spekuliren wollte. Ein solches Verfahren bedroht seinen ganzen Ruf, seine bürgerliche Stellung, es vernichtet ihn vor den Augen der Welt, denn es kehrt seine Unzuverlässigkeit heraus; ein Vertrauensbruch ist ein moralischer Bankerott. Die Selbsterhaltung gebietet dem Vollmachtgeber, den Unwürdigen ohne Zögern aus seiner Stellung zu entlassen, die Prokura zu widerrufen und das Geschehene zu veröffentlichen. Zur weiteren Sicherung wird der Tag, an welchem die Einstellung der Funktionen als Bevollmächtigter verfügt wurde, angezeigt. Es ist traurig, wenn ein Prinzipal zu diesen Schritten gezwungen wird, wenn er eine erlittene Täuschung registriren muß, die einem Menschen von Gefühl Wunden schlägt, die nur langsam vernarben.

In gewisser Beziehung ist die Stellung eines Handlungsbevollmächtigten überaus günstig; sie verbürgt ein meistens gutes Einkommen, ohne daß sie die Sorgen, wie sie zuweilen beim eigenen Geschäft vorkommen, heraufbeschwört. Ein Uebelstand nur ist dabei. Der Prokurant ist nicht ganz Chef und doch wieder mehr, als jeder andere Kommis; die ihm gewordene Auszeichnung vereinsamt ihn also gewissermaßen; allein, indem sie ihn in die Mitte bringt, legt sie ihm die Verpflichtung auf, an die stete Förderung der Geschäftskollegen zu denken, sich um ihre Leistungen und Fähigkeiten zu bekümmern und dem Prinzipal ein richtiges Urtheil über sie beizubringen. Dies ist die beste Anwendung der größeren Machtvollkommenheit, sie erringt uns die Dankbarkeit, die Liebe der Mitarbeiter und, getragen von dieser, wird auch jenes Gefühl der Vereinsamung schwinden, das nur da scharf zu Tage tritt, wo der Prokurant den Vorwurf der Unkollegialität auf sich ladet.

Nachträgliches über die Laufbahn des Handelsgehülfen (Stellenangebot und Nachfrage. Kommissionäre. Stellenvermittelung durch Vereine und kaufmännische Vereine überhaupt).

Wir haben in dem Abschnitt „die Lehrlingszeit eine Lernzeit" die Argumente geltend gemacht, welche unsere Meinung, daß kein bestimmter Zweig des Handels für das kaufmännische Wissen absolut erschöpfend sei, unterstützten und begründeten. Nicht auf einem Platz läßt sich die Vielseitigkeit, welche ein schnelles Hineinfinden in alle Lagen und Vorkommnisse erleichtert, aneignen, vielmehr bedarf es dazu einer Befruchtung des Geistes im weiteren Umfange und diese läßt sich nur durch das Arbeiten in verschiedenen Häusern erreichen. Man kann als gewiß annehmen, daß die Grundzüge, nach denen ein Geschäft eingerichtet wurde, zum größten Theil erhalten bleiben, daß die im Laufe der Zeit eintretenden Veränderungen die Gesammtanlage der Buchführung u. s. w. nur sehr wenig beeinträchtigen; neue Einführungen werden als Versuche angesehen, das Bestehende als ein durch die Erfahrung bewährtes Gutes. Die Befürchtung, durch die Abweichung vom Hergebrachten Zeit zu verlieren, wirkt mächtiger, als die Empfehlung eines Wechsels im Prinzip. Was hier vortheilhaft eingerichtet erscheint, kann bei einer Ueberpflanzung mangelhaft werden, das große Geschäft hat umfassendere Kontrollen nöthig, als das kleine, und wollte nun Jemand beide gleichmäßig behandeln, so würde entweder jenes an Klarheit und Uebersichtlichkeit einbüßen, oder dieses würde sich eine überflüssige Arbeit machen müssen. Für den Handlungsgehülfen, der noch im Anfange der Laufbahn steht, giebt es nichts Bildenderes, nichts, das ihn mehr vorwärts brächte, als die Annahme einer Stellung in einem anderen Hause. Dies sollte aber nie eher angestrebt werden, als bis man den Geschäftsgang, in den man von seinem Platze aus eingriff, so genau als möglich kennt. Die Comptoiristen sind hierbei am besten daran; sie können sich aus der Baumwollenwaarenbranche in das Bankgeschäft begeben, wenn sie etwas gelernt haben; sie können von da aus wieder in die Waarenbranche überspringen. Dem Lagercommis sind die Aussichten schon bedeutend versperrt; er wird, wenn er auf Droguen eingearbeitet ist, kaum Aussicht auf Berücksichtigung haben, wenn sich im Tuchgeschäft eine Vakanz für das Lager aufthut. In den großen Fabrikstädten, in den Emporien des Handels, übersteigt das Angebot von Arbeitskräften weitaus die Nachfrage, und es ist mehr ein Glückszufall, wenn man dort, als Fremder, Engagement findet.

Viele Anzeigen von zu besetzenden Stellen sind in den Tagesblättern enthalten. Um den Andrang der sich Empfehlenden abzuhalten, erbittet sich das betreffende Haus die Offerten gemeinhin unter einer Chiffre. Der Handlungsgehülfe, der als Bewerber auftritt, muß in dem einzureichenden Schreiben erschöpfend, aber in möglichst gedrängter Weise darlegen, auf welche Vergangenheit, auf welche Kenntnisse er sich stützt, wer ihn zu empfeh-

len geneigt wäre. Wer es vermag, des Reflektanten Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen, sei es durch die schöne, wenigstens aber saubere Handschrift, durch gute Stylisation, hat mehr Aussichten, auf die Wahlliste gesetzt zu werden, als Derjenige, der keine Sorgfalt durchblicken läßt, der sich unbeholfen ausdrückte. Erfolgt die Einladung, sich persönlich vorzustellen, so forsche der Kommis erst nach, welches Rufes das Haus genießt und ob Hoffnung vorhanden ist, daß ihm ein etwaiger Wechsel auch wirklich nütze, daß er sich durch ihn größere Geschäftsroutine aneigne. Auch der Charakter des Prinzipals muß in Betracht gezogen werden; ist das Personal im steten Kommen und Gehen, so ist der Schluß nicht ganz unberechtigt, daß man vielleicht bald ebenfalls in der Lage sein möchte, den Rückzug anzutreten.

Eine Stellenvermittelung durch Kommissionäre ist sehr in Mißkredit gekommen, seitdem so viele Beispiele gröbster Täuschung vorliegen. Die wenigsten dieser Herren sind von Handlungshäusern mit der Zuführung von tauglichen Gehülfen beauftragt; was sie anzubieten ermächtigt sein wollen, haben sie einfach aus den Zeitungen zusammengesucht. Stellen, die oft schon längst vergeben sind, bieten sie dann wieder durch Inserate aus und rupfen Diejenigen, welche in das Netz gingen, systematisch durch Gebühren für „Einschreibung“ und unter allen möglichen sonstigen Titeln. Am besten fahren sie mit Solchen, die sich nicht am Platze befinden, sondern die sie auf dem Korrespondenzwege gewinnen. Bei Uebersendung eines Fragebogens nach den näheren Verhältnissen, als Alter, bisherige Stellung u. s. w., wird eine schüchterne Andeutung gemacht, daß etwas sehr Passendes in Aussicht sei, aber auch gleich eine derbe Forderung, um das Interesse des Herrn Vermittlers rege zu halten. Nach wenigen Tagen langt dann ein Brief an mit der lockenden Ueberschrift „Avis einer Stelle“ und der Nachschrift einer Postnachnahme. Hat sich der Empfänger gemüßigt gesehen, den Betrag zu erlegen, so findet er das Schreiben von Neuem nur mit leeren Versprechungen angefüllt und die Erhebung des Geldes als à Conto-Gebühr für die später zu zahlende Provision bezeichnet. Fortdauernd erscheinen solche und ähnliche Gattungen von Kommissionären vor den Gerichtsschranken, denn sie begnügen sich nicht blos mit dieser Art von „Geschäften“, sondern suchen auch Ersparnisse aus den Taschen zu locken, welche angeblich als Kaution zu hinterlegen sind und ohne welche die vorgespiegelte fette Pfründe nicht zu erlangen sein soll. Wir warnen jeden Handlungsgehülfen vor diesen Vermittlern, auch wenn sie sich der wohlklingendsten Firmen bedienen.

In Städten mit größerer Handelsbewegung, wo die jungen Kaufleute zu Vereinen zusammengetreten sind, ist in neuerer Zeit auch die Stellenbesorgung für außer Aktivität befindliche Mitglieder eingeführt worden; im Uebrigen verfolgen diese Verbindungen theils gesellige, theils belehrende, theils Humanitätszwecke. Die Geselligkeit wird durch die abendlichen Zusammenkünfte im Vereinslokal gepflegt, die Belehrung geschieht durch öftere Vorträge von tüchtigen Lehrkräften und durch die Bibliothek; die edelste Blüthe an diesem Baume ist aber unstreitig die in Krankheit und bei Ar-

beitsunfähigkeit gewährte Unterstützung. An einer einheitlichen Organisation dieser Vereine durch ganz Deutschland gebricht es noch; sollte dieser Bund geschlossen werden, was wohl zu erwarten ist, so dürfte es, unseres Erachtens nach, nicht schwer fallen, die Association für eine wirthschaftliche That zu gewinnen. Diese wäre in der Selbsthülfe zu suchen, und zwar dergestalt, daß die einzelnen Vereine Sparsummen ihrer Mitglieder an sich ziehen, die Bildung von größeren Guthaben begünstigen, und daß aus dem Gesammtkapital, welches aufgebracht wird, Darlehne an tüchtige junge Kaufleute, welche ohne eigene Mittel sind, gegeben werden. Die Verwaltungskosten ließen sich aus dem Unterschiede zwischen Zinseinnahme und Ausgabe, sowie durch Betreibung des Bankgeschäfts, für die Interessenten aufbringen. Der ganze Plan würde auf die Gründung eines Kreditvereins in größerem Maßstabe hinauslaufen, wir müssen es uns indeß versagen, näher auf den Gegenstand einzugehen, weil er uns zu weit führen würde.

Der etablirte Kaufmann.

Je höher die Kulturstufen werden, zu denen sich die Menschheit durcharbeitet, in um so größere Abhängigkeit von der Gesellschaft geräth das Individuum, während die Gesellschaft sich wiederum von der Herrschaft der Natur möglichst unabhängig zu machen sucht, indem sie sie auf Wege leitet, welche die meiste Ausbeute von Befriedigungsmitteln für die vielen Bedürfnisse des Lebens erwarten lassen. Die sich allmählig bis in das Kleinste erstreckende Arbeitstheilung (Abthlg. 1. S. 13) führt von selbst zur Ausbildung eines einseitigen Könnens; die Fertigung eines Kleidungsstückes erkauft Güter für den Lebensunterhalt und tausende von andern Dingen, von denen der Einzelne kaum weiß, in welcher Art sie hergestellt werden, auf die er überhaupt verzichten müßte, wenn er sie selbst gewinnen sollte. Es mag auf den ersten Anblick unbedacht erscheinen, sich gewissermaßen in die Hände von Millionen Mitmenschen zu begeben, die das schaffen sollen, was man bedarf, indeß wir sahen schon, in wie engem Zusammenhange die Interessen stehen, daß, wenn eine Klasse die Dienstbarkeit verweigert, sie auf den Erwerb, auf eine ihren Leistungen entsprechende Gütermasse verzichtet. Der Rang, den die Arbeit einnimmt, ihr Maaß, die Intensivität der Hülfsmittel, bestimmen den Ertrag, die Arbeitenden selbst theilen sich in solche, welche ein Unternehmen für eigene Rechnung und Gefahr einleiten, fortführen, und in solche, welche gegen Entgelt dem Unternehmer Beistand leisten. Die dem Kaufmannsstande Angehörigen der zweiten Kategorie haben wir bereits auf den verschiedenen Plätzen ihrer Thätigkeit kennen gelernt und wir gelangen nunmehr zu dem eigentlich selbstständigen, dem etablirten Kaufmann.

Es ist einleuchtend, daß der Uebergang aus der gesicherten und keine Sorge verursachenden Stellung des Handlungsgehülfen in die gänzlich unsichere und Sorgen aufbürdende des Prinzipals nur dann geschehen wird,

wenn Grund vorhanden ist anzunehmen, daß die auf eine eigene Unternehmung verwendete Arbeit mindestens eben so gut, wenn nicht besser lohnt, als die Verwerthung von Kenntnissen und Geschäftspraxis zu Gunsten einer zweiten Person. Jeder, der die einschlägigen Verhältnisse kennt, wird zugeben müssen, daß die Besoldungen durchschnittlich gering ausfallen, daß tüchtige Commis, auch wenn sie die ganze Kraft einsetzen, wenn sie die vollste Thatkraft entfalten, nur sehr selten zu einer bescheidenen Antheilnahme an dem Gewinn gelangen. Die Knauserei bestraft sich oft genug. Aus dem Gehülfen wird leicht ein gefährlicher Konkurrent, der, statt einiger hundert Thaler Mehrgehalt, den bisher gemachten Verdienst um tausende schmälert. Nur durch die Vorenthaltung unbedeutsamer Vortheile wird so Mancher gezwungen, den bekannten Boden zu verlassen und sich eine Position zu schaffen, in welcher das Versagte eingeholt werden möchte. Einer bloßen Demonstration halber wird dieser ernste Schritt nicht so leicht unternommen, wer ihn auf so leichtfertiger Grundlage thun wollte, würde, wenn sich nicht die Gunst der äußeren Umstände ins Mittel legte, seine Thorheit schnell zu büßen haben. Die Solidität des Kaufmannsstandes wird nicht durch eine ehrenhafte Mitbewerbung, sei sie auch noch so bedeutend, angefressen, wohl aber durch jene unverzeihlich Leichtsinnigen, die, ohne geschäftliche Erfahrung, weit über ihre Kräfte hinaus, oft genug mit Anwendung unlauterer Mittel, Kredit erjagen, eine Zeit lang aus den Taschen der Gläubiger zehren und die schließlich zusammenstürzen lassen, was sie gar nicht zu halten den Willen hatten. Ueber diese Unwürdigen brechen Sittlichkeit und Anstand den Stab, sie mehren sich jedoch in solchem Maße, daß sie die Luft verderben und daß sie wie überhand nehmendes Unkraut wirken, welches die Nutzpflanzen an der rechten Entfaltung hindert.

Der Erringung der Selbstständigkeit, des freien Wirkens müssen die genauesten Voruntersuchungen und Prüfungen vorangehen, man muß vom Anfang an klar überblicken, auf welchem Wege das Ding in Angriff genommen werden muß, um zum gedeihlichen Ende geführt zu werden. Leicht verblendet eine Ueberschätzung der eigenen Wirksamkeit, leicht werden die dem Kaufmann unentbehrlichen Faktoren, Kapital und Kredit, unterschätzt, man glaubt von jenem genug zu haben, diesen in ausreichendem Umfang zu gewinnen und wird dann durch die Praxis enttäuscht, muß auf halbem Wege stehen bleiben und hat nicht blos den Stillstand, sondern oft auch den Rückschritt zu konstatiren. Wie Mancher etablirt sich und geht unter, weil er seiner Berechnung geschmeichelte Zahlen zu Grunde legte. Andere tappen gar ins Blaue hinein. Diejenigen, welche mit eigenem Gelde wirthschaften, mögen wohl etwas sorgsamer zu Werke gehen, als die, welche einen Verwandten, einen guten Freund zur Hergabe des Betriebsfonds bewegen, jedoch auch bei ihnen finden sich genug jener Unbekümmerten, die mit vollen Segeln auf das offene Meer losstürmen, und die schnell schiffbrüchig werden. Wenn wir ein durch mißliche Zeitverhältnisse herbeigeführtes Unglück, ein mithin unverschuldetes, ausschließen, so lassen sich die Mißerfolge auf mancherlei Ursachen zurückführen, die wir in Kürze erwähnen wollen.

1. Unerfahrenheit in kaufmänniſchen Dingen. Wenn dieſer Vorwurf zutrifft, ſo wird das traurigſte Armuthszeugniß ausgeſtellt, das man ſich denken kann. Was würde man von einem Schuhmacher ſagen, der nicht gelernt hätte einen Stiefel zu machen, der dem Beſteller ein gänzlich unbrauchbares Machwerk zur Abnahme präſentiren wollte? Man darf nicht etwas ſein wollen, man muß es ganz ſein. Hierzu gehört die genaue Bekanntſchaft mit den Vorkommniſſen des Geſchäfts, mit der Handhabung der inneren Angelegenheiten, alſo dem Rechnungs-, dem Buchweſen u. ſ. w. Die Hoffnung, daß ein Handlungsgehülfe dieſen Theil übernehmen und gut durchführen werde, hat ſich bereits in vielen Fällen als eine chimäriſche erwieſen, indem junge Leute, welche kaum mehr als eine Ahnung von der Einrichtung und Führung der Bücher hatten, dieſen Platz einnahmen und in ihrer Unwiſſenheit falſche Sätze einſchrieben und falſche Abſchlüſſe, wenn ihnen ſelbſt noch dieſe gelangen, machten. Die Beweiskraft der Bücher erloſch damit und es mußte, bei eingetretenem Konkurſe, der Prinzipal für die Unfähigkeit ſeines Buchhalters büßen. Die Leitung eines Geſchäfts erſtreckt ſich nicht blos auf die Vertretung nach außen, ſie muß ebenſo gut für das Innere ein volles Verſtändniß haben, um mindeſtens ab und zu, bald an Hervorragendem, bald an Nebenſächlichem zu erproben, ob man es mit einem verläßlichen Menſchen, oder ob man es mit einem Ignoranten zu thun hat. Und wenn wirklich ein glücklicher Griff gethan iſt, wer bürgt dafür, daß es mit dem Nachfolger eben ſo ſein werde?

2. Ungenügende Bekanntſchaft mit dem Gegenſtande des Handels. Setzten wir im Vorigen die Nachtheile einer ſchlechten kaufmänniſchen Bildung im Allgemeinen auseinander, ſo müſſen wir auch den Fall bedenken, wenn Jemand zwar vorzügliche merkantiliſche Kenntniſſe, aber von der Waare, die er führt, wenig oder keine Ahnung hat. Wer ſeinen Blick nie über das Comptoir hinaus gehen ließ, kann dort ein ſehr brauchbarer Menſch geworden ſein. Nun will er aber ſelbſtändig werden, findet etwas, das ihm zu vertreiben zuſagt. Alle Güter wollen genau gekannt ſein, wenn ſie die rechte Ergiebigkeit haben ſollen. Man kann ſich nun allerdings damit helfen, daß man Jemand zum Gehülfen annimmt, der die nöthige Erfahrung beſitzt. Iſt ein ſolcher gefunden, ſo iſt die günſtigſte Gelegenheit vorhanden, das Nöthige nachzuholen und ſich Alles das anzueignen, was auf die Güte, auf die Behandlung des Products oder Fabrikats Bezug hat. Wird man auch nicht gleich ein gewiegter Praktiker, ſo genügt das Gelernte doch vielleicht, um nicht in bittere Verlegenheit zu kommen, ſobald man ſich auf ſich ſelbſt verlaſſen muß. Wie ſehr wird gerade in der ſchwierigſten Zeit, im Anfang, der Erfolg in Frage geſtellt, wenn der eigentliche Unternehmer nichts von der Sache verſteht, wenn er gezwungen iſt, es der Kraft eines Anderen zu überlaſſen, um feſten Fuß zu faſſen? Wie nun, wenn dieſer Andere ebenfalls ſo gut wie unvorbereitet iſt, wenn er nur ſtümpert und auf gut Glück verſucht? wenn man, ſtatt des Mitbauers am Schutzdach, den Todtengräber ſeiner Zukunft an ſich zieht? Wir möchten hier gleich einſchalten, daß es ſelten etwas Gutes giebt, wenn der nur im Detailhandel beſchäftigt Geweſene

ein En-gros-Geſchäft gründet und umgekehrt. Dieſes will anders angefaßt ſein, als jenes, und wenn der Detailleur in die andere Sphäre übertritt, ſo mag es leicht kommen, daß er die Ueberſicht verliert, daß ſeine Kräfte an der größeren Aufgabe erlahmen, geht aber der Großhändler über zum Kleinhandel, ſo iſt zu beſorgen, daß er nicht immer die kleinen Vortheile, die hier gerade ſo viel ausmachen, wahrnimmt, daß der kleine Zuſchnitt des Waarenabſatzes ihn unbefriedigt läßt und daß die Sorgfalt ſchwindet, ohne welche das Gelingen in Frage geſtellt wird.

3. Unzureichendes Kapital. Wenn dies der Grund der ſtockenden Unternehmung iſt, ſo möchte es faſt ſcheinen, als ob die Schuld weniger auf die Perſon, als auf die perſönlichen Verhältniſſe, alſo auf den Mangel von begüterten Verwandten, von aufopfernden Freunden, zu ſchieben ſei. Wir ziehen hiermit einen Trugſchluß, der richtige iſt, daß der Gehemmte nur die Früchte einer mangelhaften Berechnung ärntet, oder, daß er über die Gränzen, welche ihm die verfügbaren Mittel ſteckten, hinausging. Beides verräth Unzulänglichkeit in der Perſon. Wer ein Geſchäft etablirt, muß ſchlechterdings wiſſen, ob der ihm zur Dispoſition ſtehende Betriebsfond ausreichend iſt, ſonſt muß er denſelben vergrößern; gelingt ihm dies nicht, ſo ſtehe er vorläufig von der Realiſirung ſeines Wunſches ab. Nicht minder verlangt man von dem Geſchäftsmann, daß er, wenn ihm die Geſammtanlage einen Umſatz von 50000 Thlr. erlaubt, nicht bis 100000 Thlr. gehe. Jede übermäßige Anſpannung des Kredits, und eine ſolche wäre ja der nothwendige Erſatz für das fehlende Geld, gleicht dem überladenen Geſchütz: eine Zeit lang mag die Güte des Metalls das Verderben aufhalten, löſen ſich aber erſt einmal die Metallfaſern, ſo zerreißt der nächſte Schuß das Rohr. Das Vertrauen in der Handelswelt iſt ein bald glattes, bald ein durch den leiſeſten Windhauch aufgeregtes, ein in Stürmen verderbliches Gewäſſer, dem ſich nur der Starke anvertrauen darf. Feſte Regeln, um aus der bekannten Größe des Kapitals die unbekannte Größe des Geſchäftsumſchlages zu entwickeln, exiſtiren nicht, tauſenderlei mannigfaltige Umſtände bewirken, daß hier das Verhältniß 1:3, dort aber nur $1:1\frac{1}{2}$ ſei, alſo daß man in dem einen Fall mit 10000 Thlr. für 30000 Thlr. Verbindlichkeiten eingehen dürfe, daß in dem zweiten für ein Obligo von 15000 Thlr. eine Deckung von 10000 Thlr. vorhanden ſein müſſe. Im Kleinhandel wird das in die Artikel geſteckte Geld ſchnell zurückerſtattet; das Kreditgeben gehört hier zu den Ausnahmsfällen, im Großhandel muß es dagegen wiederum geſchehen, die Verkäufe auf Ziel bilden die Regel. Der im Detailgeſchäft ſtattfindende raſche Zufluß des Geldes läßt, wenn die Waaren nur einigermaßen begehrt ſind, die Möglichkeit offen, daß bis zu der Zeit, wo Bezahlung erfolgen muß, Alles abgeſetzt iſt. Aus dieſem Grunde iſt der Zuwachs an kleinen Verkaufsſtellen der Zahl nach ein ſehr reger. Kommiſſionäre und Agenten (ſ. die nachfolgenden Abſchnitte) gebrauchen nur ein im Verhältniß geringes Kapital, in manchen Fällen wohl ſogar nur ſo viel, um bis zum Eingang ihrer Vermittelungsgebühr die gewöhnlichen Unkoſten für Lokalmiethe ꝛc. zu tragen.

4. Fehlgriffe in der Wahl der Zeit und des Ortes. Nicht

in jeder beliebigen Periode und nicht an jedem beliebigen Ort lassen sich Geschäfte gründen, die man gedeihen sehen möchte. Ist einer Waare durch Ereignisse irgend welcher Art der feste Boden, auf dem sie sich befand, entzogen worden, werden die Preise durch Spekulation bald nach oben, bald nach unten geworfen, engt sich die Nachfrage stark ein, weil sie sich den übertriebenen Forderungen nicht anbequemen mag, so wäre es unbesonnen, trotz dieser bedeutsamen Erscheinungen, auf dem Vorsatz zu beharren, sich den Spekulanten beizugesellen. Der kürzlich beendete Krieg in den Vereinigten Staaten, welcher die Niederwerfung der Negerbarone erreicht hat, rief eine merkwürdige Situation der Baumwollmärkte hervor. Die Steigerung des Rohstoffs war eine enorme und Halbfabrikate, sowie die baumwollenen Stoffe gingen ebenfalls mit dem Strome, wenn auch in sehr viel bescheideneren Gränzen. Ehe man sich recht besinnen konnte, waren die Preise des Rohmaterials um 100 Proc. in die Höhe gegangen, es wurde das wildeste Spiel getrieben, bedeutende Summen wurden hier verloren, dort gewonnen. Der Bedarf im Ganzfabrikat, der so lange die Hauptrolle im Handel gespielt hatte, nahm mit jeder geringfügigen Preiserhöhung ab und mit der fieberhaften Aufregung, welche auf den Baumwollmärkten herrschte, stand die Trägheit, die fast absolute Ruhe des Waarengeschäfts im grellsten Kontrast. Wir hätten Niemandem rathen mögen, diese Zeit zur Selbstständigmachung zu wählen, wenn er eben in Baumwollmanufaktur eingeschult und Willens gewesen wäre, sich gerade hierin zu etabliren. Erst wenn Alles wieder seinen geregelten Gang geht, wenn das Vertrauen zurückkehrt, wenn sich die ersten Wellen der auf die Ebbe folgenden Fluth zeigen, ist der Moment, um thätig einzugreifen. Wie die Zeit, so muß auch der Ort, an welchem man sich niederläßt, in Berücksichtigung gezogen werden. In einem kleinen Landstädtchen Spezialitäten anzubieten, für die nur ausnahmsweise Käufer erscheinen, ist der Beginn des Unterganges, in Bezirken mit einer auf der niedrigsten Stufe stehenden Bevölkerung Fabrikationszweige zu begründen, die der geschicktesten Arbeiter bedürfen, heißt das Anlagekapital gradezu wegwerfen. Was hier vom Ort gesagt ist, gilt auch von der Lage für das Detailgeschäft. Für Gegenstände, die dem Luxus dienen, kann eine „feine Gegend" gewählt werden, eine Straße, die überwiegend von der „feinen Welt" frequentirt wird, hingegen wo man auf die Kundschaft der Landleute rechnet, eine Stelle nahe der Ausspannung oder in der Nähe des Thors u. s. w. Leute aus den vermögenden Ständen sehen auf die hübsche Ausstattung des Gewölbes, in Arbeitervierteln würde sie dagegen wieder eher ein Abschreckungsmittel sein und den Glauben erwecken, daß man über's Ohr gehauen werde beim Einkauf. Dies Alles will wohl überlegt sein, Nebendinge wachsen oft zu Hauptsachen. Wenn in einem Laden, der äußerlich auf das distinguirte Publikum anziehend wirkt, Waare feilgeboten wird, welche nicht für dasselbe paßt, so darf man sich kaum wundern, wenn das Unternehmen sinkt; von Denjenigen, welche als Kunden gewünscht werden, finden sich wahrscheinlich nur wenige ein und Diejenigen, welche als Nachfragende erscheinen, finden wiederum nicht das, was sie suchen.

Gegen manche der also begangenen Irrthümer giebt es keine Abwehr, sie strafen sich durch Erfolglosigkeit, — eine „todte Gegend" wird des Ladens wegen, der in ihr errichtet wurde, noch keine „Geschäftsgegend," — anderen Umständen, die zu Nachtheilen werden könnten, läßt sich dagegen vorbeugen. Hierzu gehören der Mangel eines genügenden Kapitals, das Unzureichende der einzelnen Arbeitskraft. Es trifft sich nicht immer, daß Leute, die etwas Tüchtiges gelernt haben, mit Vermögen gesegnet sind oder daß sich ein Zweiter findet, der sie damit versieht, auch wenn sie höhere Zinsen gewähren, als die bisherige Anlage. Welche Garantie hat der Darlehnsgeber, daß sich die angenehmen Träume vom guten Fortgang verwirklichen? War er selbst Kaufmann, so wird er eine stete Einsichtnahme in die Bücher verlangen; anders der Laie, dem sie wenig nützen würde, weil er nicht das System kennt, nach welchem die Eintragungen geschehen, der sich also auf gut Glück dem Darlehnsempfänger anheimgeben muß. Hieraus wird schon hervorleuchten, daß die Kapitalbeschaffung von Privatleuten, Geschäftsunkundigen auf erhebliche Schwierigkeiten stößt und allerdings gehört sie auch zu den Seltenheiten. Viel öfter kommt es vor, daß der Kapitalist als Antheilnehmer einer Handlung auftritt, daß er an Gewinn und Verlust participirt und daß er gleichzeitig durch seine Arbeitskraft fremde Hülfe entbehrlich macht. Hierdurch erweitert sich die Handlung zur *Handels-Gesellschaft*, mit unbeschränkter Zahl der Theilhaber. In einfacherer Form erscheint die Association als Vergesellschaftung von 2, 3 Personen mit variirenden Kapitaleinlagen, ihre weiteste Ausdehnung ist der Zusammentritt zur Aktienunternehmung, wo der zum Betriebe als nothwendig vorausberechnete Fond in eine gewisse Anzahl Theile getheilt und wo Jedem freigestellt ist, einen oder mehrere Antheilscheine (Aktien) zu übernehmen. Kein Besitzer ist hierbei verpflichtet, so lange Interessent zu bleiben, als der Gesellschaftsvertrag die Zeitdauer bestimmt hat, sondern er kann das Dokument, welches ihn als Participienten ausweist, die Aktie, jeder beliebigen anderen Person überlassen. Ein Anderes ist es mit der einfachen Societät. Lautet die Abmachung auf 10, 20 Jahre, so ist jeder Kontrahent bis auf die letzte Stunde an sie gebunden, er darf nicht eigenmächtig von ihr zurücktreten, falls der Mitkontrahent seine Einwilligung verweigert. Um allseitig gesichert zu sein, wird der Gesellschaftsvertrag unter notarieller Beihülfe festgestellt, es werden in ihm alle Punkte erörtert, die verhüten sollen, daß sich der Eine oder der Andere seiner Verbindlichkeit entziehen möchte.

An Ursachen, die zu derlei Vereinigungen führen können, haben wir erwähnt die *Kapitalfrage*, die *Arbeitskraftfrage*. Beide gehen oft neben einander her, nämlich wo die Vergrößerung des Betriebsvermögens von der nämlichen Wichtigkeit ist, wie die Beihülfe in der Geschäftsleitung. Faßt Jemand nur die letztere ins Auge, so ist dies ein Beweis von der guten Meinung, welche man von der kaufmännischen Tüchtigkeit Desjenigen hat, dem das Anerbieten gemacht wird. Treue Dienste von Handlungsgehülfen, die sich als Freunde des Hauses bewährt haben, werden hin und wieder in dieser Weise belohnt und es ehrt diese Erhöhung des vielleicht mittellosen

Mitarbeiters sowohl diesen, als auch den Prinzipal. Associationen können außerdem entstehen, um die Gefahr einer Konkurrenz, gleichbedeutend mit Gewinnverminderung, abzuwenden. Wenn z. B. ein Artikel in nur zwei Händen ist und wenn dazu die Konsumtion eine nur mäßige genannt werden darf, so können sich die Anbietenden zusammenthun und einen höheren Preis machen, als wenn sie gegen einander ankämpften. Vom höheren Gesichtspunkte aus, sind solche Kompromisse gemeinschädlich, jedoch haben sie bei dem gegenwärtigen Stande der Technik und Erforschungsmethoden nicht viel zu sagen, weil die augenscheinliche gute Verwerthung eines Produkts schnell Andere zur Mitbewerbung anspornt. — Auch die Gründung von Zweiggeschäften, welche sich nicht gut von bloßen Handlungsgehülfen dirigiren lassen, veranlaßt die Wahl eines Associés, doch kann dies, wie manches Andere, auf die schon bezeichneten Kardinalpunkte: Kapital, Arbeitskraft, hingeführt werden. Derlei Vergesellschaftungen entspringen überwiegend aus dem Bedürfniß, doch können auch verwandtschaftliche Verhältnisse, Freundschaft und andere edele Motive diesen Entschluß in Gang bringen. War jenes das Bewegende, so müßte, bei richtigem Angriff, auch die beabsichtigte Wirkung zu Tage treten, indeß darf nicht vergessen werden, daß mit dem Eintritt eines zweiten auch die rechte Einheit leicht zerstört wird, daß die abweichenden Charakteranlagen mitunter zu abweichenden Meinungen führen, die, auf beiden Seiten starrsinnige Vertretung findend, Konflikte hervorrufen. Wir können nicht genug unsern Widerwillen aussprechen gegen den Leichtsinn, mit dem dieser so überaus wichtige, Wohl und Wehe bergende Schritt oft genug behandelt wird. Die letzten Jahre sind reich an Zeugnissen dafür. Societäten schossen empor, um nach kurzer Zeit abzuwelken und abzusterben, statt des ernsten Manneswillens dokumentirten sie mehr die Laune des Kindes, das ein ersehntes Spielzeug fortwirft, nachdem es sich einige Zeit daran erfreut hat. Trennungen nach kurzer Dauer der Vereinigung ergeben zur Genüge, daß die Parteien in dieser oder jener Beziehung unüberlegt handelten, sei es, daß sie nicht verstanden, sich in einander hineinzufinden, sei es, daß sie nicht richtig rechnen konnten, sei es, daß der Eine dem Andern gegenüber seine Stellung verkannte und autokratisch verfuhr, sei es endlich, daß eine redliche Mithülfe von Diesem oder Jenem als etwas Ueberflüssiges angesehen wurde, daß sich der Eine auf die Bärenhaut legte, seinem Vergnügen auf Kosten des Geschäfts nachging und Alles dem Associé aufpackte.

Jeder, der sich in die Nothwendigkeit versetzt sieht, einen Gesellschafter zu suchen, — natürlich bedarf es vorher der ernstesten Untersuchung, ob auch wirklich diese Nothwendigkeit vorliegt, — hüte sich, bei diesem Schritt allzusehr dem Gefühl nachzugeben. Man wird unter zwei gleich würdigen Persönlichkeiten lieber den Freund wählen, als den völlig Unbekannten, allein unklug wäre es, den tüchtigen Geschäftsmann abzuweisen und den in seinen Leistungen unebenbürtigen Freund vorzuziehen. Erst in dritter, vierter Linie kömmt es auf eine Harmonie der Gefühlsrichtung an, nichts ist aber mehr zu beachten, als das Verhältniß, in welchem die sittlichen Prinzipien

zu einander stehen. Es kann unmöglich segensreich werden, wenn die Verachtung derselben und die Strenge an dem nämlichen Wagen ziehen wollen, es hat den gleichen Effekt, als wenn ein Pferd das Gefährt nach vorne reißt, während das andere es nach hinten drängt. Ein Thor, der seine Befürchtungen wegen entstehender Konflikte damit beschwichtigt, daß es doch wohl gehen werde! — Als wenn sich derlei Gesinnungen umwenden ließen, wie ein Handschuh, als wenn nicht meist grade die Schlechtigkeit die größere Entschiedenheit in der Opposition hätte, als die Ehrlichkeit! Da bei der Vergesellschaftung Vertrauen, unbegränztes Vertrauen der Lebensnerv ist, so hat ein Jeder das vollste Recht zu erforschen, ob der Andere dies auch in Wahrheit verdient. Gegen wirklichen Betrug giebt es keinen Schutz, doch nur bei diesem wird das Mitleid für den Benachtheiligten rege, während, wenn sich der Schaden vermeiden ließ, wenn bloße Oberflächlichkeit die Schuld trug, Jeder in dem schlechten Ausgang nur die gerechte Strafe erblickt.

Es ist nicht gesagt, daß man darauf halten müsse, daß der Associé ein Kaufmann sei, er kann eben so gut ein Rentner sein, der für das Kapital eine gute Anlage sucht, der mehr Genuß davon haben will, als nur die Zinsen, der zur Wahrung seiner Gerechtsame ins Geschäft tritt, um sich von dessen gesundem Boden zu überzeugen. Eine rechte Hülfe kann ein solcher Mann nicht sein und nur, wenn er den ernsten Willen hat, sich die kaufmännische Bildung anzueignen, wenn er sich systematisch um Alles kümmert, was es im Geschäft zu thun giebt, mag er allmählich zu größerem Einfluß, zur Mitthätigkeit gelangen. In diesem Fall, sowie bei dem Zusammentritt von Männern des Geschäfts, muß es einer der ersten Schritte sein, eine richtige Vertheilung der vorkommenden Arbeiten zu entwerfen. Wer sich im Verkauf stark fühlt, paßt nicht für das Comptoirwesen, wer in diesem Foree hat, wird dort weniger am Platze sein. Aus lauter Vielthuerei diese Schranken zu durchbrechen, giebt überflüssiges Aergerniß, ein Vordrängen zwingt den Andern, sich zurückzuziehen oder den Eingriff in seine Rechte energisch abzuwehren. Entspringt diese Untugend dem Dünkel, den der Geld zubringende Theil manchmal entfaltet, ein Dünkel, der sogar bis zur förmlichen Tyrannisirung auszuarten vermag, so bereiten sich noch eher und tiefere Mißhelligkeiten, als beim tadelnswerthen Hinaustreten aus dem Kreise der Befugniß. Es ist nothwendig, die richtige Mitte zu halten, sich so viel um das Geschäft zu kümmern, daß im Nothfall eine Vertretung des Mitchefs eintreten kann, aber bis dahin nichts zu unternehmen, was nach Autokratie schmeckt.

Allgemeine Rathschläge über das Verhalten von Socius zu Socius lassen sich nicht geben, nur das sei unter allen Verhältnissen Regel, daß man, wenn irgend eine Maßnahme, irgend eine Aktion nicht beifällig aufgenommen zu werden verdient, eine ungesäumte leidenschaftslose Erklärung herbeiführe. Dies geschehe stets zeugenfrei; die Manier, im Beisein des Personals, im Beisein von fremden Leuten etwas auf-

zurühren, iſt dort unklug, weil ſich die Disciplin lockert, hier anſtandslos und unſchicklich.

Was ſich materiell auf das Verhältniß der Geſellſchaft bezieht, wird in dem Vertrage niedergelegt. Es iſt von Wichtigkeit, daß alle Beſtimmungen deſſelben von der äußerſten Deutlichkeit ſind, daß ſie für Deuteleien keinerlei Anhaltepunkte gewähren. Wie leicht kann es kommen, daß der Compagnon mit Tode abgeht, daß dieſer nie die ungünſtigen Konſequenzen zog, welche ſich ziehen ließen und welche nun die minder gewiſſenhaften, auch wohl nach dem bloßen Buchſtaben gehenden Rechtsnachfolger geltend machen. Ein Societätsvertrag muß folgerecht umfaſſen: Beginn und Dauer der Geſellſchaft, nebſt einem Termin, wann die Erklärung über Weiterführung oder Auflöſung abzugeben iſt; Gegenſtand des Handelsgeſchäfts und Beſtimmung, ob jedem Theilnehmer unterſagt iſt, noch anderweit für eigene Rechnung zu agiren, reſp. wem und unter welchem Vorbehalt dies geſtattet iſt; Feſtſtellung der Kapitaleinlagen, etwaige Zinsberechnung derſelben (bei einer Verſchiedenheit der Einſchüſſe in Anwendung kommend, weil z. B. die bloße Vertheilung des Geſchäftsgewinns zur Hälfte Denjenigen benachtheiligen würde, der mehr Geld hineingeſteckt hat); die ausdrückliche Erklärung, daß der Uebernahme von Verbindlichkeiten nach jeder Seite hin die völlige Uebereinſtimmung der Kontrahenten vorhergehen müſſe; die Punktirung über die Zeit und Art des Bücherabſchluſſes, über die Behandlung der Inventur, über die Vertheilung des Geſchäftsgewinnes und über den Betrag, den die Theilnehmer zur Beſtreitung der perſönlichen Bedürfniſſe aus der Kaſſe zu ziehen befugt ſind. Außerdem hat man ſich vorzuſehen, daß der Austritt vor Ablauf der Societät ſchwer gemacht wird, zu welchem Zweck eine Geldbuße fixirt oder der Entſcheidung Anderer anheim gegeben wird, das Gleiche auch für die Eventualität, daß die beabſichtigte Geſellſchaft nicht wirklich ins Leben tritt. Wegen der Auflöſung, wegen der Vertheilung des Vermögens endlich (Liquidation des Geſchäfts) treffe man ebenfalls ſchon im Kontrakte Verabredung, auch in welcher Weiſe tiefere Meinungsverſchiedenheiten zu ſchlichten ſein möchten. Wird bei Ablauf des Geſellſchaftsvertrages die Fortſetzung des Geſchäfts unter den nämlichen oder andern Bedingungen beliebt, ſo wird auch jener zu erneuern ſein. In welcher Art ſich das Geſetz über die Handelsgeſellſchaften ausſpricht, iſt aus dem erſten Titel, Buch 2 des „Allgemeinen Deutſchen Handelsgeſetzbuches“ zu erſehen, wo auch die Artikel 91 bis 109 die Grundſätze enthalten, nach welchen das Rechtsverhältniß bei dem Fehlen näherer Uebereinkunft im Kontrakt geregelt wird.

Wer gewerbsmäßig Handelsgeſchäfte betreibt, iſt als Kaufmann anzuſehen, dieſer Betrieb iſt aber ſolchen Perſonen unterſagt, die als Handlungsgehülfen fungiren und natürlich auch ſolchen, welche noch nicht die Berechtigung haben, Verbindlichkeiten, wie ſie ſich im Geſchäft ſtetig herausſtellen, zu übernehmen. Der juriſtiſchen Selbſtſtändigkeit darf der Kaufmann nicht ermangeln. Dieſelbe wird mit der Volljährigkeit erlangt, welche an die Erreichung eines gewiſſen Lebensalters, nach verſchiedenen Staaten verſchieden, geknüpft iſt, oder um die nachgeſucht werden muß, wenn dieſe Be-

dingung noch nicht erfüllt ist. Ein solcher Antrag auf Erklärung der Volljährigkeit kann nicht einseitig, also nur vom Minorennen geschehen, er muß durch einen gleichlautenden vom Vater, beziehungsweise vom Vormund, vervollständigt werden. Im Bezirk des Appellations-Gerichtshofes zu Köln kann ein Minderjähriger nur dann Kaufmann sein, wenn er 18 Jahre alt, emancipirt und ausdrücklich ermächtigt ist, das Handelsgewerbe zu betreiben.

Welchen, in der Natur der Sache begründeten Beschränkungen die Wahl der Firma, also des Namens, unter welchem die Unterschrift abgegeben, die Verbindlichkeit übernommen wird, unterliegt, erhellt aus dem Titel 3 des deutschen Handelsgesetzbuchs und es bleibt uns hierüber zu sagen nichts übrig. Ein Anderes ist es, *wie* man sie giebt. Die Erfordernisse an die Handzeichnung sind, daß sie zwar deutlich, aber doch etwas Besonderes, nicht gar zu leicht Nachzuahmendes sei. Mustert man die Unterschriften, so muß man sich füglich wundern, welche Mißgeburten oft zu Tage gefördert werden. Selbst Leute, die eine erträglich gute Hand schreiben, befleißigen sich bei der Unterzeichnung ihrer Firma ein ganz unleserliches Zeichen zu gebrauchen, das man kaum zu zergliedern vermag, selbst wenn man den Namen kennt. Wie leicht können Unannehmlichkeiten, die über das gewöhnliche Niveau hinausreichen, daraus erwachsen. Wenn es wohl auch Sitte ist, Briefbogen, Wechselschemata u. s. w. mit gedruckter Firma zu führen, oder sie mit trockenem Stempel auszuzeichnen, so kann doch einmal übersehen werden, dies anzuwenden, und wehe! wenn man es dann mit Jemand zu thun hat, dem die Unterschrift eine Hieroglyphe ist.

Die Gründung eines Geschäfts ist ein bloßer Privatakt, sie geschieht nicht wie das Eingeführtwerden in ein Amt, sie geht vielmehr gewissermaßen den ganzen Handelsstand an und sie macht es nothwendig, daß sich der Neuetablirte in denjenigen Kreisen bekannt mache, mit denen er in Berührung zu kommen wünscht, zu kommen denkt. Der Fabrikant hat sich an die Grossisten, diese an die Detaillisten, diese an die Konsumenten zu wenden, ihnen anzuzeigen, daß die Niederlassung als Kaufmann geschehe und daß man zu einer guten Bedienung bereit sei. Da man gegen dritte Personen nur das herauszukehren hat, was sie eben nur zu wissen nöthig haben, so käme das zu Sagende überall auf dasselbe hinaus. Durch eine Vervielfältigung der Mittheilung auf mechanischem Wege (Buchdruck, Lithographie) entgeht man der enormen Mühe, sie in Hunderten von Exemplaren schriftlich anzufertigen, wobei noch die Annehmlichkeit ist, daß die Postverwaltung für derlei Briefe, wenn sie unter einfachem Papierstreifen verschickt werden, eine bedeutende Portoermäßigung eintreten läßt. Solche Anzeigen sind als Circuläre oder Rundschreiben bekannt. Ihr Inhalt wird folgender sein. Man bemerkt das Datum, mit welchem das Etablissement ins Leben tritt, den Geschäftszweig, dem man sich widmet, die Firma, deren sich der Gründer bedient, wobei man sich auf die im Original oder als Facsimile beistehende Unterzeichnung bezieht. Ist es empfehlend, so kann auch noch hervorgehoben werden, in welchem Hause die kaufmännische Bildung erlangt wurde. Vielfach werden auch gleich damit diejenigen Firmen angeführt, bei welchen

Erkundigung über die näheren Verhältnisse, über die „Bonität“ eingeholt werden kann, doch ist dies nur von der beabsichtigten Wirkung, wenn man sich auf durchaus respektabele Leute zu berufen vermag. Sind mehrere Theilnehmer vorhanden, ist einem Gehülfen die Procura übergeben, so sind die betreffenden Handzeichnungen ebenfalls einzufügen. Ein Circulär, welches die vorzüglichsten Punkte in sich aufnimmt, würde also ungefähr also lauten:

——, Datum des Poststempels.

P. P.

Hierdurch beehren wir uns, Ihnen die Anzeige zu machen, daß wir unter dem 1. April d. J. am hiesigen Platz unter der Firma

Lamers & Friedländer

ein Geschäft in Kurz- und Galanteriewaaren, en gros, begründet haben.

Die Erfahrungen, welche unser Lamers während seiner langjährigen Thätigkeit im Hause des Herrn L. von Kempen gesammelt hat, hinreichende Betriebsmittel, sowie die Grundsätze strengster Rechtlichkeit berechtigen zu der Hoffnung, dem uns zugewendeten Vertrauen nach jeder Richtung zu entsprechen.

Wir bitten von unseren Handzeichnungen Vermerk zu nehmen und empfehlen uns Ihnen

mit Hochachtung.

L. Lamers.
A. Friedländer.

Herr L. Lamers wird zeichnen: . . . . . .
Herr A. Friedländer wird zeichnen: . . . . . .

Referenzen:

Herren . . . . . .

Geschäftslocal:

. . . . . .

Jede wichtige Veränderung, welche ein Geschäft erleidet: Eintreten eines neuen Gesellschafters, Auflösung der Societät u. s. w. wird in der nämlichen Weise zur öffentlichen Kenntniß gebracht.

Zu den vorbereitenden Schritten gehört die Entwerfung eines Plans, in welcher Weise man die Geschäftsbücher einzurichten gedenkt. Hierüber muß die Art des Betriebes, der Umfang der Unternehmung entscheiden, man darf keine zu große Anlage für die Aufzeichnungen der Geschäftsvorfälle machen, um Zeit zu sparen, man darf sie aber auch nicht aus Bequemlichkeit in allzu enge Gränzen bannen. Für kleinere Handlungen mag die einfache Buchführung genügen, das größere Haus muß für seine Prima-Nota, sein Conto-Corrent oder Riscontro, seine Casse ꝛc. die doppelte Buchhaltung anwenden, denn nur durch sie ist leicht über Fortgang, Stagnation oder Rückschritt Gewißheit zu erlangen. Ist der Prinzipal nicht befähigt, diesen Platz auszufüllen, so lasse er lieber jedes Experimentiren und sehe es nicht auf die erwachsenden Kosten an. Das Prinzip, einen „billigen“ Gehülfen zu nehmen, ist unrichtig, es kann Verlegenheiten heraufbeschwören, die mit den hundert Thalern Mehrgehalt in keinerlei Verhältniß stehen.

Die Wahl der Kommis, wenn solche erforderlich, ist wahrlich keine beneidenswerthe Aufgabe, es werden gemeinhin sehr viel Nieten gezogen, ehe ein Treffer kommt. Ist Einem das Glück zu Theil geworden, einen Menschen zu finden, der, wie man so sagt, „einschlägt", dessen Mitwirkung ein Vortheil für das Geschäft ist, so räume man ihm einen Platz ein, wie er seinen Leistungen entspricht, ohne ihn natürlich zu einer Ungebundenheit zu verleiten, die leicht verhängnißvoll wird. Es ist immer für beide Theile ein Nutzen, wenn eine gewisse Wärme in den Beziehungen obwaltet; durch diese ergiebt sich das Verschwinden des leisen Drucks, der auf jeder dienenden Stellung haftet und zugleich bei Befähigten und Willigen jene Nichtachtung aller Mühen, die sich durch plötzlichen Andrang des Arbeitsstoffs aufdrängen, jene Beweglichkeit, wie sie durch das tiefe Interesse an einer Sache erzeugt wird. Eine Anerkennung, die nur in der freundschaftlichen Behandlung ihr Alles erreicht, kann einem selbstbewußten und guten Arbeiter nicht genügen, er ist seines Lohnes werth und zwar eines Lohnes, der ihn überzeugt, daß er sich nicht umsonst quält. Allzugern wartet mancher Chef, ob er auch einsehe, was er an seinem Gehülfen hat, bis dieser ein ernstes Wort mit ihm redet, er macht vielleicht sogar noch Vorbehalte und Schwierigkeiten, die unnütz Mißmuth erregen. Diese Knausereien, Reserven u. s. w. sind, so lange das Verlangen keine Ausschreitungen an sich trägt, durchaus unwürdig, und es findet sich leicht ein Konkurrent, ein Urtheilsfähigerer, der das gewährt, was hier abgeschlagen wird.

Wenn es schon schwer ist, mit einem oder einigen fremden Leuten, welche dem Geschäft ihre Kräfte widmen, zu verkehren, so erhöht sich die Schwierigkeit noch unendlich, wenn man es mit Vielen zu thun bekömmt, wie dies in der Fabrikation der Fall ist. Zu deren Inangriffnahme gehört Uebersicht, Entschlossenheit und voller Ernst. Wo diese fehlen, kann kein Gedeihen sein. Der Arbeiter ist nicht immer von den Grundsätzen der strengsten Redlichkeit beseelt, in manchen Zweigen hat sich sogar ein wahres Diebshandwerk ausgebildet, das jeder Spur von Schein bar ist. Man schelte indeß nicht immer blos den Uebelthäter, man bringe den Vorwurf an die rechte Stelle, die eben jener betrogene Arbeitgeber ist. Dem gedrückten Lohn, der nicht zur Existenz verhelfen kann, muß durch das Sündengeld aus dem Erlös des Entwendeten aufgeholfen werden. Und ist es nicht noch schmutziger, giebt es wohl einen genügenden Ausdruck des Abscheus, wenn man vernimmt, daß es noch an manchen Orten Gebrauch ist, den Lohn in Waaren zu geben? in Waaren, an denen namhafter Verdienst bleibt? in Waaren, die freiwillig Niemand für das angerechnete Geld annehmen möchte? Jenseits des Oceans ist das Drama des Bürgerkrieges ausgespielt, es hat in der Befreiung der Schwarzen von dem unmenschlichsten Joch seinen befriedigenden Abschluß gefunden, hier in der alten Welt, welche sich so gern als Alleinpächterin der Humanität preisen hört, werden noch Zustände geduldet, die als richtig anzuerkennen sich die Feder sträubt. Wir haben, Gott sei es gedankt, in der jüngsten Zeit Fortschritte auf dem socialen Felde erlebt, doch bleibt noch sehr viel auszurotten, umzugestalten übrig, bevor

wir uns in dem Bewußtsein wiegen können, daß Alles wohlberathen sei. Der Fabrikant hat die Verpflichtung, zur Erreichung wirklich gesunder Zustände mitzuwirken, er muß prüfen, ob nicht unter der glatten Oberfläche ein drohendes Geschwür steckt, er darf nicht blos seinen Geldbeutel als Alleinzweck betrachten, er muß in gleichem Maß das Wohlbefinden Derjenigen, die ihn füllen helfen, zu fördern bestrebt sein. Um seiner Wichtigkeit willen, regten wir erst dieses Thema an, um nun die Fabrikation in den Kreis unserer Betrachtung zu ziehen.

Mehr als die Gründung eines Geschäfts bedeutet es, sich selbst an der Erzeugung von Waaren zu betheiligen. Bevor ein Nutzen aus dem Vertriebe, aus den Betriebsmitteln gezogen werden kann, muß in die Maschinen, Werkzeuge, Geräthe, in die zur Veredelung bestimmten Materialien, in die Arbeitslöhne ein Theil des Kapitals gesteckt werden und was hierin gebunden ist, kann man nicht so leicht wieder flüssig machen (vergl. Abthlg. 1. S. 18. 19). Eine verfehlte Spekulation in dieser Beziehung findet sehr bald ihr Ende und ist von empfindlicheren Verlusten bedroht, als der gewöhnliche Handelsbetrieb, bei dem die ungangbaren Artikel versilbert werden können und deren Erlös gleich wieder als Grundlage einer neuen Entreprise zu verwerthen ist. Wer als Fabrikant auftreten will, muß sich ernstlich fragen, ob er Allem gewachsen ist, was die Zeit und der Konsum verlangen. Es würde zum Ruin führen, wenn er seine Ideen mit einem Mal ausgebeutet hätte, wenn sein Geist zu unfruchtbar wäre, um Neues hervorzubringen. Die Formen, die Muster, der Farbengeschmack, Alles wechselt sprungweise und wer sich da nicht hineinfindet, wer unausgesetzt das Nämliche bringen wollte, der würde sich sehr schnell überflügelt und hinausgedrängt sehen. Bei Stapelartikeln, also bei Artikeln, die einzeln nur geringen Nutzen abwerfen, die aber massenhaft begehrt werden, ist der intensive Fabrikbetrieb am Platze, dieser ist jedoch nur bei großem Kapital zu verwirklichen. Bei schwachen Mitteln ist es eine Stümperei, hier als Mitwerber aufzutreten. Waaren wiederum, die nur kleinen Absatz finden, wie z. B. ganz feine Modesachen, hautes nouveautés, zwingen zur größten Vorsicht und zum kleinen Betriebe. Das Publikum, für welches dieselben gearbeitet werden, ist das wetterwendischeste, das es giebt, in der nächsten Saison will es schon wieder etwas Neues sehen. In Luxusstoffen muß das Einzelne Viel bringen, um für die Einbuße an dem, was nicht zog, was übrig blieb, entschädigt zu werden. Die schöpferische Kraft wird prämiirt, die Nachahmer sind schlechter daran, sie suchen es deßhalb dadurch einzuholen, daß sie die Vorlage verallgemeinern, daß sie sie auf billigere Stoffe u. s. w. übertragen und daß sie neue Konsumenten gewinnen. So legt ein neu erfundenes Muster oft den Weg von dem Seiden-, von dem extrafeinen bis zum billigsten Wollenstoff, bis zur halbwollenen, sogar bis zur baumwollenen Waare zurück.

Schließlich kommen wir nun noch zur Beleuchtung einer Frage, die ihre Lösung noch nicht gefunden hat, welche indeß auf dem Wege der Regelung ist und die voraussichtlich dem Handelsstande wesentlichen Nutzen schaffen, wie sie ihn auch noch weiter emporheben wird. Die Vorfälle und Ver-

hältniſſe des Geſchäftslebens laſſen ſich in ihrer Eigenthümlichkeit nur von Jemand beurtheilen, der mitten in ihnen ſteht. Manches, was ſich als Gebrauch herausgebildet hat und was uſuell geübt wird, iſt von einem mit der Materie Unbekannten ſchwer zu überblicken. Wenn nun auch durch das „Deutſche Handelsgeſetzbuch" das Handelsrecht in eine gewiſſe einheitliche Form gebracht worden iſt, ſo bildet jenes doch immer erſt nur einen Entwurf, eine Baſis für das ſich weiter entwickelnde Recht. Wollte man dieſen Weiterbau den Fachgelehrten, den Juriſten allein überantworten, ſo würde dies eine Incompetenzerklärung im eigenen Hauſe ſein. Es iſt keine Anmaßung, wenn der Kaufmann über ſeine Angelegenheiten ſelbſt zu Gericht ſitzen will, findet ſich doch ein Anderer, der ſeinem Wirken fern ſteht, nur ſchwer darin zurecht. Ein ſchönes Wort iſt es im Handelsgeſetzbuch, daß „der Wille der Parteien" erforſcht, daß nicht nach dem todten Buchſtaben gegangen werden ſolle; wer aber aus Erfahrung weiß, daß jenes Wort bei Streitfällen vor den Gerichten nicht immer zur Geltung gekommen iſt, daß derjenige Recht behielt, der ſeine Vertheidigung an den Buchſtaben lehnte, der wird mit uns einverſtanden ſein, daß eine Beſſerung nur von kaufmänniſchen Gerichten zu erwarten ſteht. Wenn von mißgünſtiger Seite der Vorwurf laut wird, daß es nicht recht ſei, dem Kaufmann ein beſonderes Recht, gewiſſermaßen ein Ausnahmsrecht an die Hand zu geben, ihn vor den anderen Klaſſen der Geſellſchaft auszuzeichnen, ſo entkräftet ſich derſelbe dadurch, daß nicht der Kaufmann der Gunſt einer beſonderen Geſetzgebung theilhaftig iſt, ſondern daß dieſe nur im Hinblick auf den Handel, auf „die große Arterie des modernen Staatslebens", motivirt iſt. Autoritäten, wie Mittermaier, Goldſchmidt u. A., Erfolge, wie ſie in den Handelsgerichten zu Lübeck, Leipzig, in den rheiniſchen Städten und anderen Orten erzielt ſind, haben uns den Kampf mit den Gegnern ſo erleichtert, daß ein günſtiger Austrag nicht mehr zweifelhaft erſcheint. Rüſte ſich Jeder, um, wenn an ihn die Reihe kömmt, zu erhärten, daß der geſunde Menſchenverſtand und die Bildung in wirthſchaftlichen Dingen beſſere Waffen ſind, als die Deduktionen des Rechtsgelehrten aus dem todten Buchſtaben. Wir können es uns nicht verſagen, einige Worte Mittermaier's über dieſen Gegenſtand anzuführen. Er ſagt: „Es iſt bekannt, daß die Kaufleute überhaupt, wenigſtens in einzelnen Ländern, in ihren Beſtellungen und Verabredungen nur kurz ſich ausdrücken und die Einzelheiten der Ausführung gar nicht beſtimmen, weil ſie vorausſetzen, daß dem anderen Contrahenten hinreichend bekannt, was nach dem Handelsgebrauch bei ſolchen Geſchäften unter Kaufleuten üblich iſt." — „Der mit dem Handelsbrauche nicht Vertraute kann dann bei der Beurtheilung des Geſchäftes leicht ungerecht werden. Auf dieſe Art ergiebt ſich die Nothwendigkeit, daß die Richter über Handelsſtreitigkeiten genau mit allen Einzelheiten des kaufmänniſchen Lebens und mit den Handelsbräuchen vertraut ſein müſſen. Daraus erklärt ſich die Erfahrung, daß überall, wo gute Handelsgerichte beſtehen, die Urtheile derſelben weit mehr Vertrauen genießen, als die Ausſprüche der Staatsrichter in Handelsſachen."

Der Agent.

Auf Plätzen, welche einen großen Waarenumschlag machen, ist es dem auswärtigen Kaufmann, vornämlich dem Fabrikanten, von besonderem Werth, ständig vertreten zu sein und er bedient sich hierzu, wenn er die Errichtung eines Filialgeschäfts als unzweckmäßig erachtet, einer Mittelsperson, welche die Konsumenten besucht, ihnen Anstellungen macht, ihre Aufträge in Empfang nimmt, sie zur Ausführung übermittelt und die auch dafür Sorge trägt, daß bei Verfall der Posten prompte Deckung erfolgt. Im Ganzen schließt sich die Thätigkeit eines solches Vertreters an diejenigen des Reisenden an, allein während dieser in festem Gehalt steht und seinen Unterhalt auf der Tour von seinem Auftraggeber bezieht, auch als Handlungsgehülfe unter dem Verbot jeder anderweitigen Geschäftsabschließung steht, ist der Lohn, welchen der Agent für seine Mühewaltung bezieht, von den Resultaten abhängig, welche er für das repräsentirte Haus erzielt, ist es dem Agenten unbenommen, sich mit dem provisionsweisen Verkauf einer beliebigen Menge anderer Artikel zu befassen. Diese Art von Selbstständigkeit wird vorzugsweise von Leuten gesucht, die sich einer ausgedehnten Bekanntschaft und Platzkenntniß erfreuen und denen das Kapital abgeht, um sich aktiv am Handel zu betheiligen. Vor der Stellung eines Reisenden hat diese Funktion die Annehmlichkeit, daß sie von der Unstätigkeit, von dem Aufreibenden jenes Lebens verschont bleibt, andererseits den Nachtheil, daß mit dem Eintritt schlechter Konjunkturen oder bei schlechten Leistungen des vertretenen Hauses der Verdienst aufhört.

Für den Agenten muß es eine Ehrensache sein, nicht unter jeder Bedingung Geschäfte zu machen, sondern nur solche zu erstreben, die er vor seinem Gewissen und vor dem Hause, dem er dient, verantworten kann. Der Leichtsinn wirkt zurück auf sein eigenes Haupt, denn wenn die durch ihn herbeigeführten Schäden außer Proportion sind mit dem Nutzen, den er schaffte, wird es dem Benachtheiligten zur Vermeidung fernerer Eventualitäten Bedürfniß werden, einen Wechsel in der Person eintreten zu lassen.

Die Offerten werden, wie beim Reisenden, auf Grund von Mustern gemacht. Je nach der Natur der Waare, nach dem örtlichen Bedürfniß, kann die Thätigkeit des Agenten auch durch die Haltung eines Effektivlagers in Anspruch genommen werden, das er zur schnellen Befriedigung der Kunden hält. Dasselbe wird durch die etwa zur Verfügung gestellte Waare, deren schleunige Placirung sein Bestreben sein muß, vergrößert. Betreffs der soliden Bestände ist Sorge zu tragen, daß stets ein gutes Assortiment vorhanden sei, damit nicht der Käufer, der schnell befriedigt sein will, zu anderweiter Bedarfsdeckung schreite. Sowohl Ordres, als Verkäufe sind stets schleunigst aufzugeben, damit sie bei dem Hause Notiz finden. Bei Aufträgen macht die Versäumung einer Post oft sehr viel. Was augenblicklich noch unbeanstandet Vormerkung findet, kann nach Verlauf von wenigen Stunden refüsirt werden und alsdann sieht sich der Säumige in die

Verlegenheit versetzt, die Annullirung beim Auftraggeber durchzusetzen oder die Ausführung geschehen zu lassen und die Differenz aus der eigenen Tasche zu ersetzen. Uebrigens wird ein Agent, der sein Fach versteht, bei besonderen Anlässen auch Geschäfte machen, die ihm seinen Nutzen, die Provision, verkürzen, wenn nicht gar vollständig aufzehren. Um einen bedeutenden Abnehmer zu engagiren, um dem treuen Kunden einen Vorzug einzuräumen, ohne welchen er sich an die Konkurrenz wenden würde, muß auch einmal die Mühe ohne Entgelt bleiben. Sowohl bei demjenigen, dessen Interessen man vertritt, als auch beim Besteller, gewinnt man durch ein solches Verfahren; Jener wird, wenn irgend angängig, kein Opfer verlangen, Dieser wird bei ferneren Ordres vorzugsweise des Uneigennützigen gedenken, der gezeigt hat, welche Wichtigkeit er auf eine Verbindung mit ihm legte.

Ist von dem Hause ein äußerster Preis für eine Waare festgesetzt worden und läßt sich derselbe nicht erreichen, so wird der Agent unter Angabe der Gründe um Herabsetzung des Limitums zu ersuchen haben. Wäre ein Haus zur Ertheilung von Ordres geneigt, jedoch nur bei billigerer Notirung, so wird die Annahme nur unter der ausdrücklichen Bedingung der Genehmigung erfolgen dürfen, über welche umgehend Entscheid getroffen werden muß. Handelt es sich um Quanten, die besonders ins Gewicht fallen, so scheue man nicht die Kosten eines Telegramms, bei dem man lieber gleich die Rückantwort bezahlt. Ist keine Aussicht vorhanden, daß der Auftrag acceptirt werde, erwähne man wenigstens des Vorfalls, um die Stimmung des Marktes zu kennzeichnen.

Die Provision wird procentweise festgestellt und zwar kann sie für alle Geschäfte gelten, ob unmittelbar durch den Agenten gemacht, ob durch direkte Auftragertheilung an das Haus gelangt, oder sie wird nur für die direkt zum Abschluß gebrachten Geschäfte gewährt. Ebenso kann festgestellt werden, daß der Umsatz mit besonders großen Häusern, die entsprechend billigere Preise genießen, nicht auf die Liste kömmt.

Der Bücher im Agenturbetriebe sind verhältnißmäßig wenige. In dem „Auftragbuch" vermerkt man die gesammelten Ordres, indem man jeden Committenten für das bestellte Quantum erkennt und ihn für die Posten, welche zur Versendung kommen, belastet. Um hier die richtige Controle zu haben, ist es geboten, daß die Fakturen durch die Hand des Agenten gehen, der sie nach Notiznahme an die Adressaten verabreicht. In der „Prima-Nota" figuriren die Abrechnungen mit den Kunden, mit Ausschluß der Kassa-Posten, welche durch das Kassabuch gehen. In dem Conto-Corrent-buch endlich debitirt man die Auftraggeber für die Fakturenbeträge, creditirt sie für ihre Zahlungen und führt Rechnung mit seinen Häusern. Alles, was nicht durch die Hand des Agenten geht, also Rimessen, Retourwaaren u. s. w., wegen deren etwa die Kunden mit dem Hause in directen Verkehr treten sollten, müssen durch Auszüge zu seiner Kenntniß gebracht werden, sonst könnte es geschehen, daß er Jemand an die Regulirung erinnert, der nichts mehr schuldet.

Bei Jahresschluß sind die etwa auf Lager befindlichen Waaren aufzu-

führen, die aufgelaufenen Frachtſpeſen, Briefporti und ſonſtige Unkoſten aufzugeben und empfängt der Agent demnächſt Aufſtellung der zur Ausführung gebrachten Poſten, abzüglich des den Kunden zugeſtandenen Scontos, alſo der Nettobeträge, die Berechnung nach dem Bruttoumſatz müßte denn ausdrücklich abgemacht ſein. Dieſe hat er nachzuſehen, bei Rechtfinden zu beſtätigen, oder die vorgefundenen Irrthümer zu moniren. Das Einbehalten der Baareingänge im ungefähren Betrage der Proviſion ſollte möglichſt vermieden werden, dagegen ſollte auch das durch einen Agenten vertretene Haus keine Verſchleppung eintreten laſſen, ſobald Alles geordnet iſt.

Das Commiſſionsgeſchäft.

Obſchon das Commiſſionsgeſchäft eigentlich mehr in die vom Ein- und Verkauf handelnden Kapitel gehört, ſo räumen wir ihm doch hier eine beſondere Stelle ein, weil es in der nächſten Beziehung zu dem den Verkauf beſorgenden Agenten ſteht und weil ſeine Wichtigkeit eine beſondere Behandlung erheiſcht. Während beim Agenten der eigentliche Verkäufer mit dem Käufer in unmittelbare Beziehung tritt, indem Erſterer als Fakturenausſteller weiß, mit wem er es zu thun hat, wird das Commiſſionsgeſchäft in der Weiſe gehandhabt, daß der Commiſſionär als Käufer auftritt, die Waare übernimmt und bezahlt und mit ihr ſeinen Committenten befriedigt, der wiederum an ihn Zahlung zu leiſten hat. In einzelnen Zweigen des Handels, z. B. im Garnhandel, beſchäftigt der Commiſſionär wiederum Agenten, er verſieht ſie mit den Muſtern der Spinner, welche mit ihm arbeiten und entſchädigt ſie aus ſeiner Commiſſionsgebühr. Für bedeutende Fabrikanten, die ſich nicht darauf einlaſſen können, die eigentlichen Konſumenten aufzuſuchen, iſt ein Arrangement, wie das erwähnte, gewiſſermaßen Lebensbedingung, außerdem ſind ſie mit ihren Commiſſionären oft noch derart liirt, daß dieſe ihnen Vorſchüſſe machen.

Wie dies Alles in einander greift, ſich ergänzt, und wie Jeder dabei Rechnung findet, wird am beſten aus einem der Praxis entlehnten Beiſpiel hervorgehen. Ein Fabrikant in Deutſchland gebraucht zur Anfertigung eines Artikels engliſches Mohairgarn von der Nummer 32, der Spinner davon iſt ihm gänzlich unbekannt, die engliſchen Commiſſionsgeſchäfte machen indeß vermittelſt ihrer Agenten die Offerten und überheben damit den Konſumenten des zeitraubenden Briefwechſels, der Einforderung von Muſtern. Der Vermittler kennt die Konkurrenz, er iſt ſchon aus dieſem Grunde genöthigt, den billigſten Preis zu nennen. Von dem Spinner kennt der Beſteller nichts weiter, als höchſtens die Marke, unter der er ſeine Garne an den Markt bringt und auf die man ſich bei ſpäteren Aufträgen berufen kann. Der Auftrag ſelbſt geht an den Commiſſionär in England, der bei der Effektuirung Rechnung ertheilt, Verpackungs-, Verſicherungs-, Frachtſpeſen und ſeine Proviſion hinzuſchlägt, aus welcher er ſeinen Agenten unterhält. Die Fakturenbeträge werden in der Regel auf 3 Monate geſtundet, für frühere Zahlung werden Zinſen vergütet, für ſpätere Deckung müſſen ſie ge-

zahlt werden. Die Gefahr, die aus einer schlechten Abwicklung der Geschäfte entstehen kann, wie Insolvenz des Schuldners, läuft lediglich der Commissionär, indeß wird das Abkommen oft auch in der Weise getroffen, daß sie von dem eigentlichen Verkäufer übernommen wird, oder daß, wenn sich jene Mittelsperson mit der Bürgschaft für die unverkürzte Befriedigung belastet, sie eine Prämie empfängt. Diese besondere Vergütung wird „Delcredere" genannt und entspricht der Prämie im Versicherungswesen. Wie diese gemäß dem Risiko, das der Assekuradeur läuft, hier mäßig, dort hoch ist, wird auch das Delcredere verschieden normirt; in Ländern, wo das Creditwesen ein gutes ist, wo eine prompte und sichere Rechtsausübung den Kaufmann beschirmt, ist die Versicherung der Ausstände am billigsten, je weniger das Eine oder das Andere Platz gegriffen hat, desto höher stellt sie sich. Einen Sinn hat das Delcredere nur da, wo der Commissionär auch wirklich in der Lage ist, sein Wort zu halten und für jeden Verlust einzustehen, wozu der Hinterhalt von Kapital vorhanden sein muß. Es verbietet sich durch solchen Kontrakt die Unbesonnenheit im Abschließen von Geschäften ziemlich von selbst, denn der Vermittler wird sich hüten, für 1 Procent Entschädigung die anderen 99 Procent der Forderung auf ein schwankendes Brett zu setzen und selbst wenn, wie dies ebenfalls häufig vorkömmt, nur für einen Theil, für 50 Procent oder noch weniger, gutgesagt wird, ist das Mißverhältniß stets ein so bedeutendes, daß es eine heilsame Gegenwirkung hervorbringt. Selbstverständlich erniedrigt sich bei der letzteren Eventualität auch die Gebühr, wenn sie überhaupt noch gewährt wird.

Im Handel mit Manufakten nach überseeischen Ländern nimmt das Commissionsgeschäft eine sehr hervorragende Stelle ein. Der Export würde wesentlich eingezwängt werden, wenn der Fabrikant von dem Konsumenten in Westindien, Süd- oder Nordamerika u. s. w. erst nach Empfang der Waare, gar erst nach ihrem Verkauf, Deckung erhalten sollte. Wie oft würde durch Hintransport der Güter, Löschung und Placirung derselben, durch das auf den Verkaufsplätzen übliche lange Ziel, durch die Schiffsbeförderung des Rimessenbriefs ein Zeitraum von 9 Monaten, von einem Jahr verstreichen, ehe selbst nur die Baarauslagen des Fabrikanten, welche meistens doch schon Monate lang vor Fertigstellung der Waare gemacht sind, Vergütung fänden. Wie ganz anders gestaltet sich nun aber das Ding, wenn der Commissionär als Mittelsperson auftritt. Dieser stellt dem Verkäufer das Geld per 3 Monate, per 6 Monate zur Verfügung, sobald er ihm die Faktura einreicht, er gestattet ihm, sich für den Betrag auf sein Haus zu erholen und giebt ihm damit die Mittel an die Hand, die Summe durch Begebung flüssig zu machen, so daß der Fabrikant nur den Discont für die Umlaufszeit des Papiers verliert. Statt des in unbestimmter Ferne schwankenden Geschäfts wird es eines mit Zug um Zug.

Bei Einkäufen ist es ohne Bedeutung, ob dem Commissionär Aufträge von verschiedenen Häusern zufallen, die durch vergrößerten Begehr entstehende Preissteigerung würde ja noch eher auftreten, wenn die Nachfrage von vielen Seiten zugleich geschieht, bei Verkäufen sollte man aber nicht zweien Herren

dienen, weil sich hierbei leicht Unverträglichkeiten herausstellen, die nothwendig einem der Auftraggeber schaden.

Der Commissionär hat bei bewerkstelligten Verkäufen die Verpflichtung, die ihm behändigten Rimessen unverzüglich abzuführen, wo solche nicht direkt zur Ordnung gelangen, durch Entnahme auf den Käufer u. s. w. Ob im ersteren Fall eine Einbehaltung der Vermittlungsgebühr zu geschehen hat, hängt von der Besonderheit des Geschäfts ab, man vermeide sie aber wenn möglich, damit es nicht den Anschein gewinne, als ob man sich sage, diesem Auftrage könnte kein fernerer folgen. Ist die Verbindung zwischen dem Committenten und dem durch einen Commissionär vertretenen Platz eine solche, daß jenem die Abnehmer aufzugeben sind, so ist es rathsam, sich erst über die Handlungsweise jenes Hauses genau zu unterrichten, indem der traurige Fall eintreten kann, daß es, nachdem eine feste Position erworben ist, den Vermittler ablohnt, um die Gebühr zu ersparen. Der nämlichen Unartigkeit machen sich übrigens auch Consumenten schuldig, die um die Provision billiger kaufen wollen. Jeder anständige Kaufmann wird diese Anerbietungen, so lockend sie auch sein mögen, unbeachtet lassen, er wird lieber den Versucher bloß stellen, indem er seinem Vertreter Anzeige davon zufertigt, als daß er eine unehrenhafte Handlung begeht. Widrig ist auch das Treiben mancher Commissionärs gegenüber ihren Berufsgenossen. Sobald sie in Erfahrung bringen, welchen Fabrikanten ihr Kollege vertritt, wenden sie sich an jenen, verhüllen ihre niedere Absicht unter der Behauptung, daß sie in Erfahrung gebracht hätten, wie er für ihren Platz überaus passende Artikel anfertige, daß dafür ein sehr hoher Preis zu machen sei, wobei natürlich weit über Tagescours gegangen wird, und daß sie sich, in Ermangelung einer anderen Persönlichkeit, als Vermittler anböten, ein Versuch würde das Gesagte vollauf bestätigen. Auf solche Redensarten gebe man nie etwas, neigt man aber zum Argwohn, so suche man sich von competenter Seite Aufklärung zu verschaffen, wie es sich mit dem angeblich besseren Preise verhält, und verlange solche auch von dem Commissionär, indem man ihn offen von der Offerte unterrichtet.

Der Betrieb des Commissionsgeschäfts gleicht zu sehr demjenigen der Agentur, als daß wir uns noch näher darüber verbreiten sollten, er ist indeß vielgestaltiger, sofern sich das Delcrederestehen mit ihm verbindet oder wenn sich der Commissionär für Rechnung seiner Auftraggeber beziehen läßt.

Der Einkauf. Platzeinkauf. Fabrikorte. Meßeinkauf. Reisende und Agenten. Börsen. Mäkler.

Das Wort „Einkauf" wird im kaufmännischen Leben eigentlich nur da gebraucht, wo es sich um eine wirkliche Waare handelt, man spricht bei Staatspapieren, Fonds u. s. w. lieber von einem „Einthun", wennschon die charakteristischen Merkmale, das Aufsuchen der billigsten Quellen, das Einwirken auf den Verkäufer behufs Erlangung des größtmöglichen Vor-

theils, gemeinsam sind. Waare ist die Erweiterung des in der Volkswirthschaftslehre näher definirten Begriffes „Gut", die Erzeugung der Güter kann nicht an jedem beliebigen Orte geschehen, indem entweder die Natur ihre Mitwirkung versagt, oder indem der Arbeiter fehlt, welcher den von der Natur gebotenen Stoff zum Gut emporhebt. Bedeutend weniger örtlich, als die Gütererzeugung, ist die Konsumtion von Gütern. In einen wollenen Shawl hüllt sich ebenso die Frau in Rußland, wie in Italien, wie in Amerika, baumwollene Stoffe werden ebenso in England verbraucht, wie sie nach Indien wandern. Der Ort, die Provinz, das Land, wo irgend ein Artikel am umfangreichsten und billigsten hergestellt wird, übt entsprechende Anziehungskraft auf diejenigen aus, welche ein Gewerbe daraus machen, Waaren auf Lager zu halten und an der Vereinzelung derselben zu verdienen.

Der einfachste und die wenigste Mühe verursachende Einkauf ist derjenige am Orte. An Plätzen, die nicht ganz besonders gut situirt sind, wo die Errichtung von Engroshandlungen kein genügendes Feld bietet, ist ein solcher meist ohne Vortheil, dort ist man auf die größeren Städte und auf die Messen angewiesen. Beim Platzeinkauf liegt die große Bequemlichkeit darin, daß man sich die Waare selbst aussuchen und daß man sich auch in kleineren Posten versorgen kann; Beziehungen aus der Ferne müssen so eingerichtet werden, daß sie ein Frachtstück ergeben, wenn nicht die Transportkosten einen Theil des Gewinns verschlingen sollen. Ueberdies hat der Besteller hierbei nicht die Garantie, daß ihm solche Waare geschickt wird, wie er sie persönlich gewählt haben würde, das Mangelhafte muß er zur Verfügung stellen, zurücksenden u. dergl. m. Der Detailliſt kauft in der Regel beim Grossisten vortheilhafter, als anderswo, weil Letzterer aus seinem Verkehr mit den Kunden weiß, daß die eine Fabrik diesen, die andere Fabrik jenen Artikel aus dem nämlichen Rohstoff gut liefert, so daß das Durchschnittssortiment passender ist, als wenn man sich nur an einen Fabrikanten wenden und dort Alles nehmen wollte. Für die Grossisten sind vorzugsweise die Plätze, auf denen producirt wird, von Belang. Die Verbilligung der Beförderungswege und die Herabsetzung der Einfuhrzölle im Verkehr der handeltreibenden Völker ziehen immer mehr Orte in den Bereich der Nachfrage, die Beschränkung auf nationale, auf Erzeugnisse aus der Nähe, wird immer mehr zum Weichen gebracht. In dem gleichen Maße haben auch die Messen an Wichtigkeit und Lebhaftigkeit abgenommen, manche derselben fristen nur noch nothdürftig ihr Dasein und werden mehr aus Gewohnheit, denn aus Bedürfniß besucht. Noch vor Jahrzehnten boten sie das lebendigste Bild des Zusammenflusses von Anbietenden und Nachfragenden, diese Lebendigkeit ist nun durch die Stellung von Agenten, durch den intensiven Reisebetrieb der Produzenten und Zwischenhändler außerordentlich abgeschwächt worden. Unter den Meßplätzen ragt Leipzig noch heute hervor, wenn auch der alte Glanz vom Haupte abgestreift ist. Jubilate- und Michaelis-Messe heißen die Hauptabschnitte für dieses Wogen und Treiben, der um Neujahr stattfindende Markt tritt gegen sie weit zurück. Der Kaufmann, der als Einkäufer nach den Meßplätzen geht, darf nicht unvorbereitet sein

Haus verlaſſen. Die Aufnahme des Lagers giebt ihm an die Hand, welcher Waaren er benöthigt iſt, ſeine Aufzeichnungen der Qualitäten, Breiten, Preisnotirungen u. ſ. w. geben ihm den nöthigen Anhalt für die Wahl der Artikel, der Auszug ſeiner Creditoren für die fällig gewordenen Poſten zeigt ihm, mit welchen Summen er ſich zu verſehen hat, um jene zu befriedigen. Bei der Verſchiedentlichkeit der Vergütung von Sconto und Goldagio müſſen die bezüglichen Anmerkungen letzterem Buchextract angefügt werden. Auf der Meſſe, dem Zuſammenflußort ſo vieler Verkäufer, bieten ſich nun aber fortwährend Gelegenheitskäufe dar: Waaren mit Fehlern, Reſte von Partieen, die gegen Kaſſe weſentlich billiger zu erſtehen ſind, als auf Ziel. Für dieſe muß eine Reſerve vorhanden ſein, deren Ausdehnung an dem ungefähren Geſchäftsumſatz den Regulator findet. Wollte der Einkäufer Alles nehmen, was partieweiſe zu haben iſt, ſo würde ihm unverhältnißmäßig viel Waare liegen bleiben, den Verbrauch laſſen ſich die Verzehrer nicht vorſchreiben.

Sind die allgemeinen Verhältniſſe im Geſchäft gut, iſt Vertrauen vorhanden, iſt viel Nachfrage nach Waare, ſo wird der Einkäufer gut thun, ſeine Operationen auf der Meſſe frühzeitig anzufangen und ſie zu beſchleunigen, um nicht überall deſortirten und geräumten Lägern zu begegnen; umgekehrt, iſt die Muthloſigkeit vorherrſchend, iſt der Markt mit Waare überfüllt, ſo iſt das Abwarten am Platze, es entwickelt ſich dann mit zunehmender Geſchwindigkeit eine Verkaufsluſt, die es auch auf Opfer nicht anſieht. Bei der erſteren Konjunktur halte man ſich an die großen Häuſer, ſie werden ihre Läger raſch ergänzen und pflegen auch nicht ſo raſch mit den Preiſen zu ſteigen, bei heruntergehender Konjunktur wende man ſich an die kleinen Häuſer, die um jeden Preis Geld haben müſſen. Der Beſuch der Meſſe iſt nach den Umſtänden und der Geſchäftslage einzurichten.

Bei Modeartikeln läßt ſich die ebenerwähnte Praxis nicht immer befolgen, hier kann es wegen der am Domicil hädenden Konkurrenz räthlich ſein, der Konkurrenz zuvorzukommen und die Neuheiten ſchnellſtens auszuſtellen. Beſſer iſt es alsdann, ſelbſt für die Verpackung und Verſendung zu ſorgen, als ſie dem Verkäufer anheim zu geben; bei großem Andrang kann die Waare leicht unexpedirt bleiben oder der Gefahr unterliegen, eine falſche Richtung zu erhalten, nicht zeitig genug einzutreffen. In dieſem Zweige findet übrigens ein ſicherer Blick, der das Geſchmackvolle ſchnell auszuſuchen weiß, am beſten Rechnung, ein Zaudern, ein Hin- und Herüberlegen verkürzt oft den Erfolg. Auf Novitäten, wenn ſie beſonders ſchön erfunden ſind, kann ſich jener Rath des Abwartens nicht erſtrecken, es iſt ja ihre Beſonderheit, daß ſie ſich in wenigen Händen befinden, wenn ſie nicht gar nur in einer liegen. In ſchlechter Zeit mag ein Zurückhalten geboten ſein, allein, was an Neuheiten gekauft wird, das muß ſchnell eingehandelt und ſchnell an den Ort ſeiner Beſtimmung gebracht werden.

Der Einkäufer wird außer dem Creditorenauszug ein handliches Notizbuch mitzuführen haben, um darin Alles niederzuſchreiben, was ſich auf ſeine Geſchäfte bezieht. Dahin gehören die bedungenen Preiſe, die Aufträge, welche er ertheilt, die Rechnungen, welche er empfängt und die entweder

sofort geordnete oder auf Ziel abgeschlossene Einkäufe betreffen. Ueber geleistete Zahlungen versäume er nicht, sich Quittung ertheilen zu lassen, um gegen Unordnungen mit dem Beweise in der Hand auftreten zu können, auch dem umsichtigsten Meßbuchhalter kann etwas Menschliches passiren.

Bis hierher war es der Verkehr des Kaufmanns aus persönlicher Bemühung, der uns beschäftigte, ein Verkehr, wie er vor der Verbesserung der Communikationswege fast allgemein Regel war, wir haben ihn nun aber noch unter der Einwirkung der erleichterten Verbindung, der erleichterten und vermehrten Produktion zu betrachten. Beide Momente haben die Folge gehabt, daß die Konsumenten durch Agenten, durch Reisende aufgesucht werden, daß die Lokalitäten derselben die Einkaufsstätte geworden sind, wie früher die Magazine der Verkäufer. Durch die Anzeige des Reisenden, des Agenten, daß er in der nächsten Zeit eintreffe, wird der Adressat an die Lücken seines Lagers erinnert, an die zur Abrechnung reifen Posten. Hat man es mit Vertretern von reellen Häusern zu thun, so ist die Mühe nicht groß, man giebt auf, was man braucht und bringt die Buchangelegenheiten in Ordnung. Bei Anerbietungen von bis dahin unbekannter Seite ist die Beschwerde eine größere. Hier gilt es, die Muster durchzusehen, sie mit anderen Fabrikaten zu vergleichen, wobei auf die beiderseitigen Preise zu achten ist, die Geschäftshungrigen zu befriedigen, oder mit einer Vertröstung auf die Zukunft abzuspeisen. Die Neulinge im Reisefach befleißigen sich der meisten Zudringlichkeit und es gehört viel Ruhe und Entschiedenheit dazu, um sie von der Erfolglosigkeit ihrer Schwätzereien ohne Ende zu überzeugen. In großen Kaufhäusern geht es wie in einem Bienenstock, Viele, die den Honig in Redensarten verschwendet haben, ziehen leer wieder aus.

Bei neuen Anknüpfungen ist die äußerste Vorsicht angebracht, und man gehe nicht davon ab, sich eine Commissionsnota ausstellen zu lassen. Es giebt nicht wenig Reisende, welche sich „zufällig" versprechen und deren Berichtigung erst in der Faktura zum Vorschein kömmt. Diese gehen davon aus, daß der Empfänger, weil er die Waare gebraucht, gute Miene zum bösen Spiel macht, oder daß ihr Haus, weil die Waare nun einmal am fremden Ort ist, das Geschäft gutheißt. Ist der Herr Vertreter ohne Commissionsnota fortgekommen, so hat sich der Käufer natürlich ganz entschieden geirrt, der Correspondent hat über ein derartiges Betragen Klage zu führen und der Schluß ist, daß der Besteller annimmt, um nie wieder mit dem Hause ein Geschäft zu machen, resp. daß das Haus ihn als einen Chikaneur betrachtet, von dem man sich besser fern hält.

Wird ein Commissionär mit dem Einkauf beauftragt, so thut der Committent gut, seine Weisungen genau zu fassen, sie nicht mit Zweideutigkeiten zu umgeben, die den Rücktritt nach abgeschlossenem Geschäft ermöglichen sollen. Hält der Commissionär selbst Lager, so steht es ihm frei, von diesem unter Berechnung der gebührenden Provision die Effektuirung vorzunehmen, wenn das Interesse des Auftraggebers nicht dadurch geschädigt wird.

Für Staatspapiere, Wechsel, für Getreide, Spiritus, Rohstoffe u. s. w.

ist die Börse der Ein- und Verkaufsort. Zu bestimmter Zeit versammeln sich daselbst die Handeltreibenden und diejenigen, welche durch sie Beschäftigung finden, als Schiffsführer, Assekuradeurs u. s. w. Alle auf den Handel bezüglichen Bekanntmachungen und Nachrichten werden durch öffentlichen Anschlag bekannt gemacht, die Telegramme über den Verlauf und die Haltung anderer Handelsplätze finden Verlesung, politische Ereignisse kommen zur Publikation durch Privatdepeschen ꝛc. Zur Vermittlung der Geschäfte sind vereidete Vertrauenspersonen, denen der Handel für eigene Rechnung untersagt ist, in Thätigkeit: die Mäkler, Courtiers, Sensale. Je nach der Bedeutung des Platzes sind die Felder, welche sie bearbeiten, zusammengefaßt oder streng gesondert, so daß eine große Börse ihre Getreide-, ihre Spiritus-, ihre Fonds-, ihre Wechsel-, ihre Schiffs-, ihre Versicherungsmäkler u. s. w. hat. Die ihnen übertragenen Einkaufs- und Verkaufsgeschäfte werden gewöhnlich von beiden Seiten bezahlt und dadurch, daß sie den Auftrag eines Jeden annehmen, dessen Creditfähigkeit anerkannt ist, unterscheiden sie sich sehr wesentlich von dem Agenten, der ein einzelnes Haus oder eine beschränkte Anzahl von Committenten vertritt. Die Gebühr der Mäkler geht unter der Bezeichnung Courtage, Sensarie; sie ist verschieden und bei Staatspapieren, Fonds u. s. w. im niedrigsten Betrage normirt, nämlich $^1/_2$ Promille und aufwärts. Die ihnen auferlegten Pflichten sind vielseitig in Instructionen oder Mäkler-Ordnungen zusammengefaßt worden, sie bestehen hauptsächlich in der Führung eines Journals, das bei Streitigkeiten Beweiskraft hat und in der Ausstellung von Schlußscheinen, Schlußzetteln, welche dem Einkäufer und Verkäufer zugestellt werden und in denen das Geschäft nach Gegenstand, Preis und Condition aufgeführt wird. Ein solcher Schlußzettel lautet also z. B.:

1) Ort und Datum.
Von . . . . . (Name des Verkäufers)
An . . . . . (Name des Käufers)
10,000 Thlr. Berlin-Hamburger Eisenbahn-Actien
à 148
$^1/_2$ ‰ Etge.
Name des Mäklers.

2) Wechselschlußzettel, Schema wie oben

Mark Banko	2945.	4. pr.	10. dss.	per Hamburg
	608.	11. „	11. „	
	3000.	— „	15. „	
	6553.	15.	à $152^3/_8$ und $3^1/_2$ %	

1 ‰ Etge.

Zu der Stellung eines Mäklers gelangen fast überall Leute, die als Kaufleute von unverschuldetem Unglück betroffen wurden, von denen man aber die Ueberzeugung hat, daß sie rührig und ehrenhaft sind. In den

Unionsstaaten herrscht keinerlei Beschränkung in diesem Gewerbe, wo ein Verbot desselben für die nicht förmlich angestellten Personen stattfindet, pfuscht der Winkelmäkler, Börsenjobber den amtlichen Courtiers ins Handwerk. Seine Vermittlung ist nach dem Gesetz mancher Staaten mit Strafen bedroht.

Der Verkauf. Marktbericht. Preislisten. Messen. Consignation. Großaventur. Auktionen.

Ueber den Verkauf haben wir uns bereits in den vom Laden, vom Lager, von der Reise handelnden Abschnitten so genügend ausgelassen, ein anderer Theil läßt sich so leicht aus dem vorhergehenden Artikel ergänzen, daß wir in den Fehler der Wiederholung verfallen würden, wollten wir das Thema in seinem ganzen Umfange beleuchten. Aus diesem Grunde nehmen wir nur einige ganz besondere Punkte in Erwägung, die sich auf den Verkehr mit den Konsumenten beziehen. Dahin gehört unter Anderem die Frage, was man zu thun habe, theils um sich ihnen nützlich zu erweisen, theils um sich bei ihnen in steter Erinnerung zu halten. In vielen Geschäftszweigen wird Beides dadurch erreicht, daß man seinen Freunden mit Nachrichten über die örtliche Gestaltung des Verkehrs näher kömmt (Marktbericht, Börsenbericht). Wird das Geschäft vom großen Gesichtspunkt aus betrieben, so erweitern sich die Mittheilungen durch Raisonnements, welche die Gesammtheit der Erscheinungen zum Vorwurf haben, welche ihren Stoff aus Vergleichen mit der Vergangenheit schöpfen, welche nicht blos einer Waarengattung gelten, sondern die sich auch über verwandte Zweige, sofern diese irgend Einfluß üben, verbreiten. Allerdings gelingt es nicht Jedem, Anerkennenswerthes in diesen kritischen Gängen zu leisten, weil ihnen eine sorgsame Sichtung des Materials, des statistischen, wie des aus den Handelsneuigkeiten geschöpften, vorhergehen, weil das ganze Bild in gedrängter Kürze aufgerollt werden muß. Zu einem Bericht über den Baumwollmarkt in Liverpool gehört mehr, als die Aufzählung der umgesetzten Sorten und der erzielten Preise, man ist gewöhnt, in ihm auch die Schätzungen über die Ernte in allen Weltgegenden, die Angaben über die auf dem Transport begriffenen Zufuhren, die Aufzählung der sämmtlichen Vorräthe, die Gegenüberstellung des Imports in den letzten Jahren, der damaligen Bestände u. s. w. u. s. w. zu finden, endlich auch die Beobachtungen über den Gang des Geldmarkts anzutreffen. Derlei Marktberichte werden durch Druck, durch Umdruck vervielfältigt und unter Kreuzband versandt, wo man sie nicht den Briefen beilegt.

Fabrikanten mit großer Kundschaft geben in gleicher Weise Preislisten aus, deren Aenderungen sie durch Circulär begründen, mit denen sie zu Bestellungen einladen. Während dieselben nur bei besonderem Anlaß ausgegeben werden, bei höher gehender Conjunctur, wenn eine Ermäßigung eintreten konnte, ist der Marktbericht bei den großen Häusern ein periodisch

erſcheinendes Blatt, gewiſſermaßen eine Fachzeitung, die der Adreſſat koſtenfrei empfängt.

Ein ferneres Mittel, um auf die Käufer einzuwirken, iſt die briefliche Anerbietung. Vorzugsweiſe billige Poſten werden, um ſich nicht zu binden, unter der Bedingung „Freiſein vorbehalten" offerirt, das Obligo auch wohl auf eine längere Zeit übernommen, z. B. „für 8 Tage gültig".

Im Manufacturbetriebe und auch für einzelne andere Waarengattungen, wie Leder, Pelzwerk (Rauchwaaren) ꝛc., iſt das Meßgeſchäft von Bedeutung. Jeder Verkäufer, der es beginnt, hat auf dem Meßplatz ein Lokal in guter Gegend zu miethen, er muß ſein Lager dorthin verlegen, dies, ſowie die Reiſekoſten und der Unterhalt, verurſacht nicht geringe Ausgaben, welche ſich noch weſentlich erhöhen, wenn die Hülfeleiſtung von Kommis, Lehrlingen, Meßhelfern unabweisliches Bedürfniß iſt. Auf der Meſſe, dem Zuſammenflußort der Käufer aus aller Herren Ländern, knüpft man leicht neue Verbindungen an, doch ſei man vorſichtig, um nicht Betrügern in die Hände zu fallen. Sehr unſicher iſt das Verhandeln von Waaren, welche nach Polen oder Rußland gehen ſollen, und man darf ſich auf die Reellität der Käufer nicht verlaſſen, auch wenn ſie von dienſteifrigen Commiſſionären in den Himmel gehoben wird. Zum geringſten Theil erfolgt hier eine glatte Regulirung, meiſtens werden nur Meßwechſel erlangt, das heißt Wechſel, die Hoffnung auf Einlöſung haben, falls der Acceptant auch wirklich in der nächſten Meſſe erſcheint. Zieht er es vor, ſie nicht zu beſuchen, ſo hat der Verkäufer das Nachſehen, denn durch Einklagen kömmt er nicht zum Ziel, höchſtens hat er die ſehr negative Befriedigung, daß dem Betrüger der Weg zu ferneren derartigen Geſchäften verſperrt iſt, weil er ſich der Gefahr ausſetzen würde, vor das Meßgericht zu kommen und den Gläubiger befriedigen zu müſſen.

Die auf der Meſſe zu führenden Bücher ſind ein integrirender Theil der Geſchäftsbücher überhaupt. Siedelt das Haus während dieſer Zeit gänzlich über nach dem fremden Ort, ſo braucht es gar keiner abgeſonderten Notizen, bildet es aber nur ein Filial des in Thätigkeit verbleibenden Haupthauſes, ſo iſt eine aparte, in ihrem Weſen mit der Geſammteinrichtung correſpondirende Buch- und Kaſſenführung unumgänglich. Beachtenswerth iſt, daß man ſowohl den Inhalt jedes nach dem Meßort expedirten und ebenſo jedes von dort zurückverpackten Collos, nebſt Marke und Gewicht, verzeichne, um bei dem Frachtführer für den Fall eines Verluſtes Regreß zu nehmen.

Beſchäftigt der Verkäufer Agenten, ſo hat er dieſen ohne Säumen von Allem Anzeige zu machen, was ihr Wirken berührt. Dahin gehört eine zeitige Mittheilung vom Preiswechſel, von Differenzen, in die man mit dem einen oder anderen Kunden wegen der Lieferung, wegen der Zahlung gerathen iſt, eine Einreichung der Fakturen zur Abgabe an die Empfänger oder Erſatz dafür in Auszügen. Kaſſeneingänge darf der Agent nur mit Bewilligung des Committenten zurückbehalten.

Eine übermäßige Anhäufung des Lagers gleicht der zu reichlichen

Dampfanspannung bei der Maschine, die zuletzt zerreißt, wenn das Sicherheitsventil seine Schuldigkeit versagt. Wenn der Kaufmann den Absatz stocken sieht, so möge er sich erst einmal bedenken, ob die Ursache davon in einer Hartnäckigkeit seinerseits, in einem Verkennen der Geschäftslage liegt. Mancher, der sein Geschäft rückwärts gehen, der die Bestellungen versiegen sieht, versteht nicht mit der Zeit zu gehen, er kann und will nicht begreifen, daß der Massenumsatz bei kleinem Avance das Nämliche zu Wege bringt, wie der im Quantum kleinere Verkauf mit großem Nutzen. Die Konkurrenz meint von solchem Zopfmenschen, „er habe zu große Rosinen". Es kann nun aber wirklich, trotz des Mitgehens mit der Zeit, eine Ueberbürdung mit den Handelsobjekten eintreten und für diese Fälle ist es gerathen, schnell mit Opfern zu realisiren oder ferne Absatzgebiete, wo keine Geschäftsstockung herrscht, aufzusuchen. Am Geeignetesten ist hierbei die Consignation. Die Consignation ohne die Heranziehung eines tüchtigen und soliden Commissionärs ist eine unglückliche Idee, ein Messer ohne Heft, an dem die Klinge fehlt. Der in Deutschland ansässige Fabrikant, Kaufmann, thue doch nur etwas gegen ein Haus, das in Buenos-Ayres, in Kanton oder sonst wo sitzt und das ihn offenkundig betrogen hat!

Ist das Geschäft so abgeschlossen, daß der Consignatar für die Hälfte, für $^2/_3$ des Waarenbetrages bei der Verschiffung auf sich ziehen läßt, so liegt allerdings schon mehr Garantie darin gegen eine Vermögensbeschädigung, allein man darf doch immer nicht vergessen, daß der Consignant mehr als den garantirten Betrag lösen will und daß es daher noth thut, einen rechtschaffenen Mann für sich thätig zu wissen. Uns ist einer jener Betrugsfälle bekannt, wo ein Commissionär auf einem südamerikanischen Platz ein deutsches Haus veranlaßte, ihm für ca. 1000 Thlr. Hosenträger in Consignation zu geben, wo der Empfänger nach länger denn Jahresfrist, nachdem er wiederholt versichert hatte, die günstige Zeit sei vorüber, den Einwand erhob, die Leute wären dort zu groß für die Hosenträger (!!). Die Sache schleppte sich hin von Jahr zu Jahr, endlich empfing der Consignant Abrechnung und siehe da! nach Abzug der Zölle, Lagermiethen, Assecuranzen, Provision und was sonst noch an möglichen und unmöglichen Kosten aufgeführt war, blieben 68 Thlr. übrig, für welche die Deckung in dem Antheil an einem Goldbarren erfolgte und die den Erlös durch Fracht u. s. w. auf ungefähr 45 Thlr. reducirte. Es gehört eine genaue Bekanntschaft mit den Importzöllen, Usancen u. s. w. dazu, um den Verlauf einer Consignation beaufsichtigen und um calculiren zu können, wie weit sie vor Schaden bewahrt.

Bisweilen geschieht auch noch eine Handelsunternehmung im alten Styl: der Kaufmann verdingt eine Schiffsgelegenheit, füllt dieselbe mit solchen Gütern, von denen er am Bestimmungsort einen guten und schnellen Konsum erwarten zu dürfen glaubt und begleitet das Schiff, um selbst den Verkauf zu leiten. Uebergiebt er dieses Amt einem Gehülfen, so geht derselbe als Supercargo, als Cargador. Daß der Supercargo ein Mann von Thatkraft, Umsicht und Intelligenz sein muß, liegt auf der Hand.

Digitized by Google

Die Gründe für Aufſuchung dieſes Weges, der ein Kapital für längere Zeit in Beſchlag nimmt, können ſein: Mißtrauen gegen die Commiſſionäre des fremden Platzes, Unbekanntſchaft mit ihnen, Erſparung der Proviſion. Da ſich mit dem Verkauf auch in vielen Fällen der Einkauf der Landesprodukte verbindet, wobei man abermals einer Vermittlung benöthigt wäre, ſo iſt die letztgenannte Rückſicht die vorzugsweiſe entſcheidende. Die Vergütung des die Ladung Begleitenden wird, wenn er nur für die einzelne Unternehmung gewonnen iſt, procentweiſe feſtgeſtellt. Außer den in einer Hand liegenden Verfrachtungen kommen auch combinirte Verfrachtungen vor, wo alſo mehrere Ablader den Schiffsraum füllen, die nach Verhältniß den Cargador beſolden. Kann man dem Schiffsführer die Abwicklung der Spekulation anvertrauen, ſo iſt der Supercargo überflüſſig, man giebt dem Kapitän dann wohl vielleicht einen Handlungsgehülfen als Untercargador mit, damit keine Veruntreuung vorkomme und daß Jener nicht zu eigenmächtig verfahre.

Die Großaventur, deren Weſen darin beſteht, daß Jemand als Schiffsverfrachter auftritt, der die Waare erſt nach beendeter Ueberführung und Begebung aus dem Gewinn bezahlt, wobei der perſönliche Vertrieb der Ladung Regel iſt, liegt in den letzten Zügen und wird bald ganz verſchwunden ſein. Die Kapitale finden allſeitig lohnendere Gelegenheit zur Anlage und der Tauſch von inländiſchen Fabrikaten gegen fremdländiſche Erzeugniſſe iſt nicht mehr ſolche Goldgrube, als daß die beträchtlichen Zinſen, welche der Gläubiger naturgemäß für ſeine ganz ungeſicherte Waarenhingabe verlangen muß, und ein Lohn im Verhältniß der perſönlichen Mühe und Gefahr erübrigt würden.

Im Großhandel dürften jetzt nur noch die großen Auktionen zu erwähnen ſein, welche der Rendez-vous-Ort für Käufer und Verkäufer ſind, und bei denen dem bekannten Angebot die noch unbekannte Nachfrage begegnet. Die zur Auktion kommenden Partien werden durch Katalog für alle Intereſſirenden veröffentlicht und das Maß der Betheiligung an den Einkäufen regelt den Preis. Die großen Indigo- und Woll-Auktionen zu London, diejenigen der niederländiſchen Handels-Matſchappij zu Rotterdam u. A. m. haben Weltberühmtheit erlangt.

Kap. I.

Die kaufmänniſche Rechenkunſt.

Vorbemerkungen.

Für jeden Geſchäftsmann, insbeſondere aber für den Kaufmann iſt es von der *größten* Wichtigkeit, daß er bei ſeinen Ausrechnungen nicht nur ein *richtiges* Reſultat, ſondern dieſes auch auf dem *kürzeſten* Wege erziele. In dem vorliegenden Abriß der kaufmänniſchen Rechenkunſt ſoll

nun eben gelehrt werden, wie der Rechner auf dem kürzesten Wege zu richtigen Resultaten gelange.

Dazu dient als Haupterforderniß, daß er mit den kaufmännischen Abkürzungen bekannt ist und diese beim schriftlichen Rechnen anwende.

Es wird vorausgesetzt, daß derjenige, der mit Erfolg diesen Abriß studiren will, mit den vier Species sowohl der unbenannten und benannten Zahlen, als auch mit den gemeinen und Decimalbrüchen vollkommen vertraut sei.

Als erste Bedingung halte der Rechner fest, daß er beim Rechnen möglichst wenig Ziffern, diese aber gut schreibe; es ist deshalb nothwendig, daß sich der Lernende mit den gebräuchlichsten Abkürzungen bekannt mache, die ihm hier in der Kürze geboten werden.

1. Vortheile bei der Addition.

Bei Aufstellung dieser Art von Exempeln stelle man genau Einer unter Einer, Zehner unter Zehner u. s. w., dies erleichtert die Addition ungemein und führt am Ersten zu einem richtigen Resultate. Man gewöhne sich dann immer zwei, ja sogar drei Stellen mit einem Male zuzuzählen und vermeide dabei das Wörtchen „und" oder ähnliche auszusprechen, weil das nur aufhält.

Z. B. 69754	
8976	10
34789	
637	26
475	
86	37
114717	

Gut wird es sein, wenn man jede Reihe erst aufwärts und dann abwärts addirt, findet man das gleiche Resultat, so kann man im Allgemeinen überzeugt sein, daß das Resultat richtig ist.

2. Abkürzungen bei der Subtraction.

Der Rechner wird nur auf eine Abkürzung aufmerksam gemacht, nämlich auf die bei benannten Zahlen.

Z. B. 35 Thlr. 17 Sgr. 3 Pf.
— 19 " 25 " 9 "
15 Thlr. 21 Sgr. 6 Pf.

Er sage: 9 Pf. von dem geborgten Silbergroschen bleiben 3 Pf. und die vorhandenen 3 Pf. sind 6 Pf.

25 Sgr. von dem geborgten Thaler bleiben 5 Sgr., dazu die noch vorhandenen 16 Sgr. sind 21 Sgr.

Er vermeide also zu sagen, wie das in den Schulen gebräuchlich ist: 9 Pf. von 3 Pf., das geht nicht, borge ich mir einen Silbergroschen oder 12 Pf., 12 Pf. und 3 Pf. = 15 Pf., davon ab 9 Pf., bleiben 6 Pf. u. s. w.

Man mache aber ja einen Punkt (.) zu derjenigen Anzahl von Silber-

groſchen oder Thalern, bei denen man geborgt hat, damit man nicht vergißt, daß dieſe Zahl um eine Einheit kleiner geworden iſt.

Um ſich von der Richtigkeit der Rechnung zu überzeugen, braucht man nur die unterſten beiden Reihen, alſo den Reſt und den Subtrahendus zuſammenzuzählen und die gefundene Zahl muß mit dem Minuendus (der oberſten Reihe) übereinſtimmen.

3. Vortheile bei der Multiplication.

Bei der Multiplication bieten ſich viele Vortheile dar, und es iſt nur zu wünſchen, daß man ſich dieſe alle aneignet.

1) Man gewöhne ſich, den Multiplicator *neben* den Multiplicandus zu ſtellen und nicht, wie das gebräuchlich iſt, darunter, weil dadurch in vielen Fällen das noch einmalige Schreiben des Multiplicandus erſpart wird. Hat der Multiplicator eine 1 erſtens in der Einerſtelle, ſo ſage man, die Zahl ſteht bereits einmal da, man braucht dann nur mit der nächſt folgenden Zahl zu multipliciren und nach links eine Stelle einzurücken.

Z. B. 6983. 41.

27932

286303.

Man ſage bei der Multiplication mit der 4.

$4 \times 3 = 12$

$4 \times 8 = 33$ d. h. $32 + 1$ was man vermeiden

$4 \times 9 = 39$ „ $36 + 3$ muß.

$4 \times 6 = 27$ „ $24 + 3$.

2) Steht die 1 in der höchſten Stelle des Multiplicators, ſo führt man die Multiplication von der linken zur rechten Hand aus, z. B.

7698. 195.

69282

38490.

1501110.

3) Steht die 1 in der Zehnerſtelle des Multiplicators, ſo ſagt man, das Zehnfache der Zahl ſteht bereits da, wenn man das Vierfache derſelben eine Stelle nach rechts ausrücke. Hierzu füge man das Siebenhundertfache hinzu, indem man das Siebenhundertfache der Zahl um zwei Stellen nach links einrückt und dann die gefundenen Producte addirt. Z. B.

6738 . 714

26952

47166

4810932.

Hat man eine zweiſtellige Zahl mit 11 zu multiplieiren, ſo addire man die Ziffern der Zahl und ſtelle die gefundene Summe in die Mitte der zweiſtelligen Zahl.

Z. B. 54 . 11. = 594. $72 \times 11 = 792$

$(5 + 4 = 9$ zwiſchen 5(9)4) . $(7 + 2 = 9$ 7(9)2

Besteht die entstandene Summe aus Einern und Zehnern, so werden die letztern zu den Hunderten hinzugezählt.

Z. B. 84 . 11. = 924.
(8 + 4 = 12 = 8 4)

12
924.

Hierher gehört auch die Multiplication mehrstelliger Zahlen mit der 11. Gewöhnlich verfährt man dabei so, daß man den Multiplicanden als den ersten Theil der Antwort ansieht, dann denselben als Zehnfaches darunter stellt und zusammenzählt

z. B. 87956 . 11.
87956
967516

Viel kürzer kommt man jedoch zum Ziele, wenn man einen Strich unter den Multiplicandus macht, die letzte Ziffer (die Einer) unter den Strich als Product stellt, dann die Zahlen der zweiten und ersten Stelle des Multiplicanden zusammenzählt und die gefundene Summe als zweite Stelle ins Product stellt, dann die dritte und zweite Stelle als die dritte im Product u. s. w. und fügt endlich die letzte Stelle des Multiplicanden als letzte Stelle dem Product bei. Sind bei der Addition der zweiten und ersten Stelle Hunderter entstanden, so fügt man diese dem Product der nächstfolgenden Stelle zu. Z. B.

24536. 11.	78369. 11	204903 . 11.
269896	862059	2253933.

man rechne:

9 = 9.
5 = 6 + 9.
0 = 3 + 6 + 1.
2 = 8 + 3 + 1.
6 = 7 + 8 + 1
8 = 7 + 1.

Ganz ähnlich ist das Verfahren bei der Multiplication mit 111, und der denkende Rechner wird das Nähere aus dem folgenden Beispiele ersehen.

38475.
4270725

. . . . . = Einer
. . . . . = Zehner und Einer
. . . . . = Hunderter + Zehner + Einer
. . . . = Tausender + Hunderter + Zehner
. . . = Zehntausender + Tausender + Hunderter
. . = Zehntausender + Tausender
. = Zehntausender.

7 6 5 4 3 2 1 Stelle des Products.

Soll man den Multiplicandus mit 12, 13 bis 19 multipliciren, so muß dies gleich mit der ganzen Zahl geschehen. Wer aber das große Ein mal Eins nicht kann, der halte sich an folgende Abkürzung.

467803 . 14.
1871212
6549242

Vierzehn besteht aus $10+4$, man sage also, das zehnfache der Zahl steht bereits da, man braucht nur den Multiplicandus noch 4 mal zu nehmen, eine Stelle nach rechts auszurücken und beide Reihen zu addiren.

Es kann vorkommen, daß der Multiplicator ein Theil eines andern bequemern Multiplicators ist.

a. z. B. die $9737^{0} \times 5$.
2) 48685.

5 ist die Hälfte von 10, man multiplicire also die gegebene Zahl 9737 mit 10, dies geschieht, indem man eine (0) Null anhängt und dividire dann das gefundene Product mit 2.

b. $75813^{00} \times 25$.
4) 1895325.

Man multiplicirt die gegebene Zahl mit 100 d. h. man hängt zwei Nullen an und dividirt mit 4, da 25 der vierte Theil von 100 ist.

c. $6874 \times 12^{1}/_{2}$

Man nimmt die gegebene Zahl 100 mal und dividirt durch 8, weil $12^{1}/_{2}$ der achte Theil von 100 ist.

d. $4735 \times 16^{2}/_{3}$.

Die gegebene Zahl wird mit 100 multiplicirt und mit 6 dividirt, weil $16^{2}/_{3}$ gleich $^{1}/_{6}$ von 100 ist.

e. $3745 \times 33^{1}/_{3}$.

Die gegebene Zahl wird mit 100 multiplicirt und mit 3 dividirt, da $33^{1}/_{3}$ der dritte Theil von 100 ist.

Der denkende Rechner wird dergleichen Zahlen noch viele finden und sich darüber selbst belehren.

Würde dem Manufacturisten z. B. aufgetragen 247 Aunes (Stab, Pariser Elle) zu preußischen Ellen zu machen, so würde er sagen:

247 Aunes à $1^{3}/_{4}$ Ellen,

da $1^{3}/_{4}$ Ellen gleich 1 Elle, $^{1}/_{2}$ Elle und $^{1}/_{4}$ Elle sind, so braucht man nur zur Einheit die Hälfte und von der Hälfte wieder die Hälfte zuzuzählen, und die Multiplication ist vollzogen:

247 Aunes à $1^{3}/_{4}$
$123^{1}/_{2}$
$61^{3}/_{4}$
$432^{1}/_{4}$ Ellen.

Ganz dasselbe Verfahren findet statt, wenn man preußische Thaler zu süddeutschen Gulden umrechnen soll.

4. Vortheile bei der Division.

Bei vielen Divisionsaufgaben kommen am Ende des Divisors Nullen vor, z. B. 73845 Sgr., wie viel Thaler?

Statt nun mit 30 in 73845 zu dividiren, streicht man die Null im Divisor, schneidet vom Dividendus rechts eine Stelle (hier die 5) ab und dividirt mit 3.

Also: 3 : 73845

2461 Thlr. 15 Sgr.

100 : 48,35 Pfd. zu Ctr.

= 48 Ctr. 35 Pfd.

Ueberhaupt werden Divisionen durch 10, 100, 1000 u. s. w. bewirkt, indem man eine, zwei, drei u. s. w. Stellen rechts vom Dividenden abschneidet. Z. B. 10 in 546 = 54, Rest $^6/_{10}$, also 54,6, 100 in 7384 = 73, Rest $^{84}/_{100}$, also 73,84.

Die Divisionen mit $12^1/_2$, $16^2/_3$, $33^1/_3$ werden ausgeführt, indem man den Dividendus mit 8, 6 und 3 multiplicirt und das Product durch 100 dividirt; also rechts zwei Stellen abschneidet.

Z. B. $12^1/_2$: 7386 = × 8

$590,^{88}/_{100}$.

Von den Kennzeichen der Theilbarkeit der Zahlen.

1) Eine Zahl ist durch 2 theilbar, wenn in der Einerstelle eine gerade Zahl oder eine Null steht; z. B. 416. 560.

2) Durch 4 ist jede Zahl ohne Rest theilbar, deren Zehner und Einer sich durch 4 theilen lassen oder deren Stellen Nullen sind, z. B. 936. 700.

3) Durch 8 ist eine Zahl theilbar, wenn die Hunderter, Zehner und Einer sich durch 8 ohne Rest theilen lassen oder Nullen sind, z. B. 1728. 3504. 17000.

4) Durch 5 ist eine Zahl theilbar, in deren Einerstelle eine 5 oder 0 steht, z. B. 715. 910.

5) Durch Zehn ist jede Zahl theilbar, in deren Einerstelle eine 0 steht, z. B. 9710.

6) Durch 3 sind alle Zahlen ohne Rest theilbar, deren Quersummen sich durch 3 theilen lassen, z. B. 487254.

400000 geben 4 als Rest
80000 " 8 " "
7000 " 7 " "
200 " 2 " "
50 " 5 " "
4 " 4. " "

487254 geben 30 als Rest.

Die Zahl ohne den Rest ist also durch 3 theilbar, der Rest (30) ebenfalls, demnach ist das Ganze durch 9 ohne Rest zu theilen.

7) Durch 6 sind diejenigen Zahlen theilbar, welche durch 2 und durch 3 theilbar sind; d. h. diejenigen, welche eine gerade Zahl in der Einerstelle haben und deren Quersumme durch 3 theilbar ist.

8) Durch 9 sind diejenigen Zahlen theilbar, deren Quersumme durch 9 theilbar ist.

9) Die Kennzeichen der Theilbarkeit der Zahlen durch 7 und 11 sind in ihrer Anwendung zu weitläufig, als daß sie praktisch wären.

5. Anwendung besonderer Vortheile beim Kopfrechnen der Multiplications-Regeldetri.

Für den Geschäftsmann wird es von großem Nutzen sein, wenn er folgende praktische Regeln und zwar besonders beim Kopfrechnen in Anwendung bringt.

So viel Pfennige ($^1/_{12}$ Silbergroschen) ein Stück, so viel Silbergroschen ein Dutzend!

Kostet das Stück einen Pfennig, so kostet das Dutzend einen Silbergroschen, kostet das Stück 4, 6, 8 Pf., so kostet das Dutzend 4, 6, 8 Sgr., kostet das Stück 2 Sgr. 9 Pfge. (= 33 Pfge.), so kostet das Dutzend 33 Sgr. = 1 Thlr. 3 Sgr.

So viel Silbergroschen (à 12 Pfennige) das Dutzend, so viel Pfennige das Stück!

Ein Dutzend kostet 9 Sgr., so kostet 1 Stück 9 Pf.
" " " 17 " " 1 " 17 " = 1 Sgr. 5 Pf.
" " " 1 Thlr. 19 Sgr. (= 49 Sgr.), so kostet 1 Stück 49 Pf. = 4 Sgr. 1 Pf.

So viel Sechser ($^6/_{12}$ Silbergroschen) das Stück, so viel Thaler das Schock!

1 Stück kostet 4 Sgr. 6 Pf. (= 9 Sechser), so kostet 1 Schock 9 Thlr.
1 " " 18 " 6 " (= 37 "), " 1 " 37 ".

So viel Thaler das Schock, so viel Sechser das Stück!

1 Schock kostet 1 Thlr., so kostet das Stück einen Sechser.
1 " " 17 " " " " 17 Sechser = 8 Sgr. 6 Pf.
1 " " 87 " " " " 87 " = 43 Sgr. 6 Pf. = 1 Thlr. 13 Sgr. 6 Pf.

So viel Pfennige 1 Quart, so viel Zweigroschenstücke ($^1/_{12}$ Thlr.) 1 Anker!

1 Quart kostet 1 Pf., so kostet 1 Anker = 30 Pf. = $2^1/_2$ Sgr. od. $^1/_{12}$ Thlr.
1 " " 9 " " 1 " = 9 Zweigroschenstücke = 22 Sgr. 6 Pf.

So viel Silbergroschen 1 Quart, so viel Thaler der Anker!

1 Quart kostet 7 Silbergroschen, so kostet 1 Anker 7 Thlr.
1 " " 9 Sgr. 4 Pf., so kostet 1 Anker 9 Thlr. und 4 Zweigroschenstücke oder 10 Sgr.

Digitized by Google

So viel Pfennige 1 Quart, so viel Viergroschenstücke 1 Eimer!

1 Quart kostet 7 Pf., so kostet 1 Eimer 7 Viergroschenstücke = 1 Thlr. 5 Sgr.
1 " " 9 " " " 1 " 9 " = 1 " 15 "

So viel Silbergroschen 1 Quart, zweimal so viel Thaler 1 Eimer!

1 Quart kostet 7 Sgr., so kostet 1 Eimer 2 mal 7 oder 14 Thlr.
1 " " 13 " " " 1 " 2 × 13 " 26 "

So viel Pfennige ($^1/_{12}$ Silbergroschen) 1 Quart, so viel halbe Thaler der Oxhoft!

1 Quart kostet 8 Pfge., so kostet 1 Oxhoft 8 halbe Thlr. = 4 Thlr.
1 " " 11 " " " 1 " 11 " " = $5^1/_2$ "

So viel Silbergroschen 1 Quart, so viel mal 6 Thlr. ein Oxhoft!

1 Quart kostet 4 Sgr., so kostet 1 Oxhoft 6 × 4 Thlr. = 24 Thlr.
1 " " 9 " " " 1 " 9 × 4 " = 36 "

So viel Silbergroschen das Loth, so viel Thaler das Pfund!

1 Loth kostet 3 Pfge. oder $^1/_4$ Sgr., so kostet das Pfd. = $^1/_4$ Thlr. oder 7 Sgr. 6 Pfge.

1 Loth kostet 8 Pfge. oder $^2/_3$ Sgr., so kostet das Pfd. = $^2/_3$ Thlr. oder 20 Sgr.

So viel Silbergroschen das Loth, so viel mal hundert Thaler der Centner!

1 Loth kostet 6 Pfge. oder $^1/_2$ Sgr., so kostet der Centner = $^1/_2$ Hundert oder 50 Thlr.

1 Loth kostet 2 Sgr. 4 Pfge. oder $2^1/_3$ Sgr., so kostet der Centner $2^1/_3$ mal Hundert Thaler oder $233^1/_3$ Thlr.

1 Pfd. kostet so viele Thaler, als das Loth Groschen kostet.
1 Loth : $3^1/_4$ Sgr. 1 Pfund = $3^1/_4$ Thlr.

1 Pfd. kostet $2^1/_2$ × so viel Groschen, als das Loth Pfennige kostet.
1 Loth : 4 Pfge. 1 Pfd. = 10 Sgr. ($2^1/_2$ × 4)

So viel Pfennige das Quentchen kostet, so viel Mal $^5/_6$ Thlr. kostet das Pfund.
1 Qtchn. : 2 Pfge., 1 Pfd. = $1^2/_3$ Thlr. (2 × $^5/_6$ Thlr.)

So viel Pfennige das Loth kostet, so viel Mal $^1/_{12}$ Thlr. kostet das Pfund!
1 Loth : 6 Pfge. 1 Pfd. = $^1/_2$ Thlr. (6 × $^1/_{12}$ Thlr.)

So viel Pfennige das Loth kostet, so viel Mal $8^1/_3$ Thlr. kostet der Ctr.!
1 Loth : 6 Pfge., 1 Ctr. = 50 Thlr. (6 × $8^1/_3$ Thlr.)

So viele Groschen das Quentchen kostet, so viel Mal $^1/_3$ Thlr. kostet das Loth!
1 Qtchn. : 2 Sgr. 1 Loth = $^2/_3$ Thlr. (2 × $^1/_3$ Thlr.)

So viel Groſchen das Pfd. koſtet, ſo viel Mal $3^1/_3$ Thlr. koſtet der Centner!

1 Pfd. 5 Sgr. 1 Ctr. = $16^2/_3$ Thlr. (5 × $3^1/_3$ Thlr.)

Um die entgegengeſetzten Reſultate von Obigem zu finden, muß man mit den Verhältnißzahlen dividiren.

Quart. Oxhoft.

1 Quart koſtet 2 × ſo viel Pfennige, als der Oxhoft Thaler!

1 Oxhoft koſtet 32 Thlr., 1 Qt. = 5 Sgr. 4 Pfge. (64 Pfge. = 32 × 2.)

1 Oxhoft koſtet $^1/_2$ × ſo viel Thaler, als das Quart Pfennige.

1 Qt. koſtet 5 Sgr. 4 Pfge. = $^{64}/_2$ = 32 Thlr.

Stück — Groß.

1 Stück koſtet $^1/_{12}$ ſo viel Pfennige, als das Groß Groſchen!

1 Groß : 20 Sgr., 1 Stück = $^{20}/_{12}$ Pfge. = $1^2/_3$ Pfge.

1 Groß koſtet 12 × ſo viel Groſchen, als das Stück Pfennige.

1 Stück = $1^2/_3$ Pfge., 1 Groß = 20 Groſchen (12 × $1^2/_3$ Pfge.).

Wir könnten noch viel dergleichen praktiſche Regeln anführen, da es uns aber der gegebene Raum des Buches nicht geſtattet, damit fortzufahren, ſo überlaſſen wir die Fortſetzung dem Lernenden.

Kap. II.

Von der geraden oder einfachen Regeldetri.

Es wird gut ſein, wenn auch die Regeldetri, die in den meiſten Büchern dieſer Art fehlt, ſo kurz wie möglich abgehandelt wird, da ſie die Grundlage der meiſten Rechnungsarten iſt. Wir geben dieſelbe in Form des Bruchſatzes.

Folgende Beiſpiele werden genügen, um mit Leichtigkeit dieſe Rechnungsart zu erlernen. Man glaube ja nicht, daß dieſe unbedeutenden Aufgaben, wie ſie zuerſt vorkommen, überflüſſig ſind, ſondern man ſuche ſich gerade recht viele ſolcher Aufgaben zu ſtellen und dieſe zu rechnen; es iſt dann nicht ſchwer, ſelbſt große Aufgaben mit Leichtigkeit zu löſen.

Erſter Fall.

Aufgabe: 1 Loth koſtet 6 Pfge., was koſten 9 Ctr.?

Anſatz: $\frac{6 \cdot 30 \cdot 100 \cdot 9}{12 \cdot 30} = 9 \cdot 50 = 450$ Thlr.

Folgerung: Der vorſtehende Anſatz entſteht, indem man folgert: Ein Loth koſtet 6 Pfennige, dann koſtet 1 Pfd. 30 × ſo viel, 1 Ctr. 100 × ſo viel und 9 Ctr. 9 × ſo viel; dieſe 9 Ctr. werden Thaler koſten, folglich mache ich die Pfennige zu Silbergroſchen mit der 12 und zu Thalern mit der 30.

Iſt der Anſatz gemacht, ſo verkleinert oder kürzt man 30 gegen 30, 6 gegen 12 und die entſtandene 2 gegen 100, und man erhält dann 50 × 9 = 450 Thlr.

Digitized by Google

Anmerkung. Man versäume ja nicht, beim Ansatze diese Folgerung zu sprechen; es ist dies zum richtigen Verständniß durchaus nothwendig.

Es folgen einige Aufgaben zur Uebung.

1 Stück kostet 6 Pfge., wie viel kosten 84 Groß?
1 Bogen kostet 3 Pfge., wie viel kosten 9 Ballen?
1 Loth kostet 8 Pfge., wie viel kosten 15 Ctr.

Zweiter Fall.

Aufgabe: 1 Pfd. kostet 6 Sgr., wie viel kosten 15 Ctr.?

Ansatz: $\frac{6 \cdot 100 \cdot 15}{30}$ (gehoben durch 10 und 3) $\frac{6 \cdot 10 \cdot 5}{1} = 300$ Thlr.

Folgerung: Ein Pfund kostet 6 Sgr., dann kostet 1 Ctr. 100 × so viel und 15 Ctr. 15 × so viel; diese werden Thaler kosten, folglich mache ich die Silbergroschen mit 30 zu Thalern.

Aufgaben: 1 Metze kostet 6 Sgr., wie viel kosten 15 Wspl.?
1 Buch kostet 5 Sgr., wie viel kosten 18 Ballen?
1 Pfd. kostet 9 Sgr., wie viel kosten 25 Ctr.?

Dritter Fall.

Aufgabe: 1 Metze kostet 6 Sgr. 8 Pfge. (8 Pf. = $^8/_{12} = {}^2/_3$ Sgr., das Ganze mithin $6^2/_3$ Sgr.), wie viel kosten 18 Wispel?

Hier macht man zuerst die 6 Sgr. 8 Pfge. zu einem (unächten) Silbergroschenbruch, indem man unter die 8 einen wagerechten Strich macht und unter denselben die 12 setzt; dadurch entstehen $^8/_{12}$ Sgr., welche gehoben $^2/_3$ Sgr. geben; diese werden oben neben die 6 Sgr. gestellt, welches $6^2/_3$ Sgr. giebt, diese werden eingerichtet und es entstehen $^{20}/_3$ Sgr. und nun erst entsteht durch die Folgerung folgender Ansatz:

$$\frac{20 \cdot 16 \cdot 24 \cdot 18}{3 \cdot 30} = 2 \cdot 16 \cdot 24 \cdot 2 = 1536 \text{ Thlr.}$$

Folgerung: Eine Metze kostet $^{20}/_3$ Sgr., dann kostet 1 Scheffel 16 × so viel, 1 Wispel 24 × soviel und 18 Wispel 18 × so viel; diese werden Thaler kosten, folglich mache ich die Silbergroschen mit 30 zu Thalern und hebe sodann zuerst mit 10, dann mit 3 und nochmals mit 3.

Aufgaben: 1 Stück : 6 Sgr. 8 Pfge. = 72 Groß?
1 Metze : 11 Sgr. 3 Pfge. = 21 Wispel?
1 Quart : 13 Sgr. 4 Pfge. = 27 Oxhoft?

Vierter Fall.

Aufgabe: 1 Schfl. kostet 1 Thlr. 13 Sgr. 4 Pf. (4 Pf. = $^4/_{12} = {}^1/_3$ Sgr., $13^1/_3$ Sgr. = $^{40}/_3$ Sgr. = $^{40}/_{90}$ Thlr., das Ganze mithin, nach Hebung durch 10 = $^4/_9 = {}^{13}/_9$ Thlr.), wie viel kosten 15 Wispel?

Ansatz: $\frac{13 \cdot 24 \cdot 15}{9} = \frac{13 \cdot 8 \cdot 5}{1} = 520$ Thlr.

Folgerung: Ein Scheffel kostet $^{13}/_9$ Thlr., dann kostet 1 Wispel 24 × so viel und 15 Wispel 15 × so viel. Ich hebe dann zweimal nach einander mit 3.

Aufgaben: 1 Rieß kostet 1 Thlr. 26 Sgr. 8 Pfge., wie viel kosten 15 Ballen?

1 Anker kostet 2 Thlr. 16 Sgr. 8 Pfge., wie viel kosten 36 Oxhoft?

1 Stück kostet 3 Thlr. 11 Sgr. 3 Pfge., wie viel kosten 40 Groß?

Fünfter Fall.

Aufgabe: 4 Pfd. kosten 13 Sgr. 4 Pfge. (4 Pfge. $= {}^4/_{12} = {}^1/_3$ Sgr., das Ganze mithin $13{}^1/_3 = {}^{40}/_3$ Sgr., wie viel kosten 21 Ctr.?

Ansatz: $\frac{40 \cdot 100 \cdot 21}{3 \cdot 4 \cdot 30} = \frac{700}{3} = 233{}^1/_3$ Thlr.

Folgerung: 4 Pfd. kosten ${}^{40}/_3$ Sgr., dann kostet 1 Pfd. den 4. Theil, 1 Ctr. 100 × so viel und 21 Ctr. 21 × so viel; diese werden Thaler kosten, folglich mache ich die Silbergroschen mit 30 zu Thalern, und hebe dann nacheinander mit 10, 4 und 3.

Aufgaben: 3 Buch kosten 11 Sgr. 3 Pfge., wie viel kosten 18 Ballen?
2 Stück = 23 = 4 = = = = 45 Groß?
7 Quart = 18 = 9 = = = = 16 Oxhoft?

Sechster Fall.

Aufgabe: ${}^3/_4$ Pfd. kosten 7 Sgr. 6 Pfge. (6 Pfge. $= {}^6/_{12} = {}^1/_2$ Sgr., das Ganze mithin $7{}^1/_2 = {}^{15}/_2$ Sgr.), wie viel kosten 12 Ctr.?

Ansatz: $\frac{15 \cdot 4 \cdot 100 \cdot 12}{2 \cdot 3 \cdot 30} = 5 \cdot 4 \cdot 10 \cdot 2 = 400$ Thlr.

Folgerung: ${}^3/_4$ Pfd. kosten ${}^{15}/_2$ Sgr., dann kostet ${}^1/_4$ Pfd. den 3. Theil und ein ganzes (${}^4/_4$) Pfd. 4 × so viel, 1 Ctr. 100 × so viel und 12 Ctr. 12 × so viel; diese werden Thaler kosten, folglich mache ich die Silbergroschen mit 30 zu Thalern und hebe dann nacheinander mit 3, 10, 2 und 3.

Aufgaben: ${}^5/_6$ Buch kosten 6 Sgr. 8 Pfge., wie viel kosten 18 Ballen?
${}^4/_5$ Quart kosten 6 Sgr. 3 Pfge., wie viel kosten 24 Oxhoft?
${}^7/_8$ Schfl. kosten 1 Thlr. 23 Sgr. 4 Pfge., wie viel kosten 9 Wispel?

Siebenter Fall.

Aufgabe: 3 Dutzend 4 Stück (4 Stück $= {}^4/_{12} = {}^1/_3$ Dtzd., mithin $3{}^1/_3$ Dtzd.) kosten 17 Sgr. 6 Pfge. (6 Pfge. $= {}^6/_{12} = {}^1/_2$ Sgr., mithin $17{}^1/_2$ Sgr. $= {}^{35}/_2$), wie viel kosten 45 Groß?

Ansatz: $\frac{35 \cdot 3 \cdot 12 \cdot 45 = 7 \cdot 3 \cdot 9}{2 \cdot 10 \cdot \quad 30 \quad 2 \cdot} = \frac{189}{2} = 94{}^1/_2$ Thlr.

Folgerung: ${}^{10}/_3$ Dtzd. kosten ${}^{35}/_2$ Sgr., dann kostet ${}^1/_3$ Dutzend den 10. Theil und 1 ganzes Dutzend 3 × so viel, 1 Groß 12 × so viel und 45 Groß 45 × so viel; diese werden Thaler kosten, folglich mache ich die Silbergroschen mit 30 zu Thalern und hebe nach einander mit 5, 2, 6 und 5.

Aufgaben: 2 Buch 16 Bogen kosten 18 Sgr. 9 Pfge., wie viel kosten 21 Ballen?

3 Dtzd. 4 Stck. kosten 1 Thlr. 11 Sgr. 3 Pfge., wie viel kosten 45 Groß?

2 Schfl. 12 Mtz. kosten 3 Thlr. 7 Sgr. 6 Pfge., wie viel kosten 18 Wispel?

Achter Fall.

Die Aufgabe heißt:

5 Ballen 8 Rieß 6 Buch 16 Bogen kosten 63 Thlr. 26 Sgr. 8 Pfge., was kosten 3 Ballen $9^3/_8$ Rieß?

$^{35}/_6$ Ballen kosten $^{575}/_9$ Thlr., was kosten $^{63}/_{16}$ Ballen?

Ansatz: $\frac{575 \cdot 6 \cdot 63}{9. \quad 35. \quad 16} = \frac{115 \cdot 3}{8} = \frac{345}{8} = 43^1/_8$ Thlr.

Folgerung: $^{35}/_6$ Ballen kosten $^{575}/_9$ Thlr., also kostet $^1/_6$ Ballen den 35. Theil und ein ganzer Ballen 6 × so viel, $^1/_{16}$ Ballen den 16. Theil und $^{63}/_{16}$ Ballen 63 × so viel. Man hebt sodann nach einander mit 5, 9, 7 und 2.

Aufgaben: 1 Ctr. : 34 Thlr. 13 Sgr. 4 Pfge. = 6 Ctr. 24 Pfd.?
6 Ctr. 45 Pfd. : 340 Thlr. 12 Sgr. 6 Pfge. = 3 Ctr. 44 Pfd.?
$22^3/_4$ Ctr. : 102 Thlr. 2 Sgr. 6 Pfge. = 4 Ctr. 87 Pfd. 15 Loth?

Kap. III.

Von der Zins- oder Intereſſen-Rechnung.

Unter Zinſen oder Intereſſen verſteht man die Vergütung, welche der Ausleiher (Gläubiger, Creditor) für die Benutzung einer beſtimmten Summe Geldes von dem Schuldner (Debitor) empfängt.

Das Geld, welches ausgeliehen wird, heißt Kapital, und der Nutzen, den das Kapital abwirft, heißt Zinſen oder Intereſſen. Der Ertrag des ausgeliehenen Kapitals wird gewöhnlich von der Zahl 100 und für die Zeit von einem Jahr feſtgeſtellt. Erhält man z. B. für 100 Thlr., 100 Franken ꝛc. nach einem Jahre 5 Thlr., 5 Franken ꝛc. an Zinſen, ſo ſagt man, das Kapital oder die ausgeliehene Summe iſt zu 5 Prozent, geſchrieben 5 %, ausgeliehen.

Der Satz: „1800 Thlr. geben, ausgeliehen 5 % vom Hundert, in 4 Jahren 360 Thlr. Zinſen", enthält 4 Größen. Die Größe 1800 iſt die ausgeliehene Summe oder das Kapital; die Größe 5 Thlr. vom Hundert (= 5 %) nennt man den Zinsfuß oder den jährlichen Ertrag von 100 Thalern; die Größe von 360 iſt die Zinsſumme oder der Ertrag vom ganzen Kapitale, und die Größe 4 Jahre zeigt die Zeit an, wie lange das Kapital ausgeliehen wurde. Es laſſen ſich daher aus obigem Satze folgende vier Fragen oder Aufgaben bilden:

a. Wie viel betragen die Zinſen von 1800 Thlr., welche zu 5% auf 4 Jahre ausgeliehen wurden?
b. Wie groß iſt das Kapital, welches, zu 5% ausgeliehen, in 4 Jahren 360 Thlr. Zinſen brachte?

c. Wie viel beträgt der Zinsfuß (Thaler vom Hundert), wenn von 1800 Thlr. Kapital in 4 Jahren 360 Thlr. Zinsen eingenommen wurden?

d. Wie lange oder wie viel Jahre sind 1800 Thlr. ausgeliehen gewesen, wenn sie, zu 5% ausgeliehen, 360 Thlr. Zinsen brachten?

Bei Berechnung dieser vier Größen bedienen wir uns wieder der Anwendung der Bruchform, wie das bei der Regeldetri geschehen ist.

A. Die Zinsen werden gesucht.

Erster Fall.

Zinsen von einem Jahre.

Die Aufgabe heißt: Wie viel betragen die jährlichen Zinsen von 5133 Thlr. 10 Sgr. zu $4\frac{1}{2}$ %?

Ansatz: 100 Thlr. geben $4\frac{1}{2}$ oder $\frac{9}{2}$ %, wie viel geben 5133 Thlr. 10 Sgr., oder $\frac{15400}{3}$ Thlr.?

Berechnung: $\frac{9 \cdot 15400}{2 \cdot 100 \cdot 3} = 3 \cdot 77 = 231$ Thlr. Zinsen.

Die vorstehende Berechnung entstand durch die Folgerung: 100 Thlr. geben $\frac{9}{2}$ Thlr. Zinsen, also giebt 1 Thlr. den 100. Theil, $\frac{1}{3}$ den 3. Theil und $\frac{15400}{3}$ Thlr. gleich 15400 mal so viel. Man hebt nach einander mit 100, 2 und 3.

Aufgaben: 100 Rthlr. geben $4\frac{1}{2}$%, was geben 1417,50 Rthlr.
100 Pfd. St. geben 5%, was geben 653 Pfd. St. 15 ß.
100 Mk. Bco. geben $4\frac{2}{3}$%, was geben 2416 Mk. Bco. 12 ß.

Zweiter Fall.

Berechnung der Zinsen auf mehrere Jahre.

Es werden 3675 Thlr. gegen 5% Zinsen auf 6 Jahre ausgeliehen; wie viel betragen die Zinsen?

Ansatz: 100 Thlr. geben 5%, was geben 3675 Thlr. in 6 Jahren?

Berechnung: $\frac{5 \cdot 3675 \cdot 6}{100} = \frac{5 \cdot 1473}{2} = \frac{2205}{2} = 1102\frac{1}{2}$ Thlr.

Folgerung: 100 Thlr. geben 5 Thlr. Zinsen, also giebt 1 Thlr. den 100. Theil und 3675 Thlr. gleich 3675 × so viel; diese 5% bekomme ich in 1 Jahre, also in 6 Jahren 6 × so viel. Man hebt nach einander mit 25 und 2.

Dritter Fall.

Berechnung der Zinsen auf Monate.

Wie viel Zinsen bringt ein Kapital von 800 Thlr., zu $3\frac{1}{2}$% ausgeliehen, in 8 Monaten?

Ansatz: 100 Thlr. geben $3^1/_2{}^0/_0$ ($^7/_2$), wie viel geben 800 Thlr. in 8 Monaten?

Berechnung: $\frac{7 \quad 800 . \quad 8 .}{2 . 100 . 12 .} = \frac{56}{3} = 18^2/_3$ Thlr.

Folgerung: 100 Thlr. geben $^7/_2$ Thlr., also giebt 1 Thlr. den 100. Theil und 800 Thlr. geben 800 × so viel; diese $^7/_2{}^0/_0$ erhalte ich in 1 Jahre oder in 12 Monaten, folglich kommt auf 1 Monat der 12. Theil und auf 8 Monate 8 × so viel.

Aufgaben: 100 Frcs. geben $4^1/_2{}^0/_0$, was geben 1917,50 Frcs. in 9 Monaten?

100 fl. S.-W. geben $5^0/_0$, was geben 2733 fl. 20 kr. in 5 Monaten?

100 Thlr. geben $4^2/_3{}^0/_0$, was geben $7943^3/_4$ Thlr. in 8 Monaten?

Die Berechnung der Zinsen auf Tage siehe Discontrechnung.

B. Das Kapital wird gesucht.

Erster Fall.

Die Zinsen sind für 1 Jahr gegeben.

Aufgabe: Bestimme die Größe des Kapitals, welches, zu $4^0/_0$ ausgeliehen, in 1 Jahre 93 Thlr. Zinsen giebt.

Ansatz: $4^0/_0$. 1 Jahr. 93 Thlr. Zinsen.

Berechnung: $\frac{100 . 93}{4} = 25 . 93 = 2325$ Thlr. Kapital.

Folgerung: Um $4^0/_0$ Zinsen zu bekommen, brauche ich 100 Thlr. Kapital, um 1 Thlr. Zinsen zu erhalten, brauche ich den 4. Theil von 100 Thlr., und um 93 Thlr. Zinsen zu bekommen, 93 × so viel. Man hebt mit 4.

Zweiter Fall.

Die Zinsen sind auf mehrere Jahre gegeben.

Welches Kapital giebt zu $4^1/_2{}^0/_0$ ($^9/_2$) in 4 Jahren $318^3/_4$ $\left(\frac{1275}{4 .}\right)$ Thlr. Zinsen?

Berechnung: $\frac{100 . 2 . 1275}{9 . \quad 4} = \frac{50 . 425}{3} = \frac{21250}{3} = 7083^1/_3$ Thlr.

Folgerung: Um $^9/_2$ Thlr. Zinsen zu erhalten, brauche ich 100 Thlr. Kapital, um $^1/_2$ Thlr. zu bekommen, den 9. Theil von 100 Thlr. Kapital, um 1 Thlr. Zinsen zu bekommen 2 × so viel, um $^1/_4$ Thlr. Zinsen zu erhalten, den 4. Theil und um $^{1275}/_4$ Thlr. Zinsen zu bekommen 1275 × so viel; diese $^{1275}/_4$ Thlr. Zinsen will ich in 4 Jahren haben, folglich brauche ich in 1 Jahre nur den 4. Theil des Kapitals auszuleihen. Man hebt nach einander mit 3 und 4.

C. Die Prozente werden gesucht.

Erster Fall.

Die Zinsen sind auf 1 Jahr gegeben.

Zu welchem Zinsfuße sind 1000 Thlr. ausgeliehen, wenn sie in einem Jahre 50 Thlr. Zinsen bringen?

Ansatz: 1000 Thlr. 50 Thlr. = 100 Thlr.

Berechnung: $\frac{50 \cdot 100}{1000}$ gehoben = 5%.

Folgerung: Es ist nach dem Zins von Hundert gefragt, darum müssen die 50 Thlr. Zinsen zuerst hingeschrieben werden. Die Folgerung ist nun: 1000 Thlr. geben 50 Thlr., also giebt 1 Thlr. den tausendsten Theil und 100 Thlr. = 100 × so viel.

Zweiter Fall.

Die Zinsen sind auf mehrere Jahre gegeben.

Zu welchem Zinsfuße sind 500 Thlr. ausgeliehen, wenn sie in 5 Jahren 125 Thlr. Zinsen tragen?

Ansatz: 500 Thlr. : 5 Jahren = 125 Thlr. Zinsen.

Berechnung: $\frac{125 \cdot 100}{5 \cdot 500}$ = 5%.

Folgerung: Es ist nach dem Zins von 100 gefragt, darum müssen die 125 Thlr. Zinsen zuerst hingeschrieben werden. Die Folgerung ist: 500 Thlr. geben in 5 Jahren 125 Thlr. Zinsen, folglich in 1 Jahre den 5. Theil, 1 Thlr. den 500. Theil und 100 Thlr. 100 × so viel. Man hebt nach einander mit 125, 5 und 4 oder mit 100, 5 und 5.

D. Die Zeit wird gesucht.

Wie lange (wie viel Jahre) sind 1500 Thlr. ausgeliehen gewesen, wenn sie, zu 4% ausgeliehen, 180 Thlr. Zinsen gebracht haben?

Ansatz: 1500 Thlr. 4%. 180 Thlr.

Berechnung. $\frac{180 \cdot 100}{1500 \cdot 4} = \frac{180}{15 \cdot 4} = \frac{180}{60}$ = 3 Jahre.

Folgerung: 1500 Thlr. geben 180 Thlr. Zinsen, also giebt 1 Thlr. den 1500. Theil und 100 Thlr. 100 × so viel. Das Kapital ist zu 4% ausgeliehen, also hat es so viel Jahre gestanden, als die 4% in den gefundenen Zinsen enthalten sind.

Vom zusammengesetzten Zins oder der Zinseszinsenrechnung.

Entrichtet ein Schuldner an seinen Gläubiger die zu zahlenden Zinsen in bestimmten Zeiträumen im Jahre, so heißen sie einfache Zinsen; ist

aber zwischen Schuldner und Darleiher die Verabredung getroffen, daß die Zinsen zur Verfallzeit nicht erhoben, sondern jährlich zum Kapitale hinzugerechnet und im folgenden Jahre mit verzinset werden, der Darleiher also Zinsen von den Zinsen erhält, so sagt man, das Kapital ist auf Zinseszinsen ausgeliehen.

Größtentheils ist dieses Manöver in den meisten Ländern im Verkehr gesetzlich nicht gestattet; es kommt aber vor bei Sparkassen, Leibrenten, Lebensversicherungen ꝛc.

Wir erwähnen hier zur Berechnung nur solche Beispiele, wo man nicht nöthig hat, zu den Logarithmen seine Zuflucht zu nehmen, die sich vielmehr einfach auf arithmetischem Wege lösen lassen.

z. B. Zu welcher Summe wachsen 6000 Thlr. an, wenn sie zu 5% 4 Jahre auf Zinseszins stehen?

Diese Aufgabe kann man auf gewöhnlichem Wege durch vier Regeldetri-Exempel lösen, indem man die Zinsen auf 1 Jahr sucht, diese zum Kapital hinzufügt und im zweiten Jahr mitverzinset u. s. w., oder durch einen Kettensatz:

? Thlr.		6000 Thlr.	
100	=	105	=
100	=	105	=
100	=	105	=
100	=	105	=

(und nach einander gehoben durch 5, 10, 10, 10 und 2)

? Thlr.		3 Thlr.	
1	=	21	=
2	=	21	=
2	=	21	=
20	=	21	=

$2 \times 2 \times 20 = 80.$ $\quad 21 \times 21 = 441 \times 441\ (21 \times 21)$

1764
1764
194481 × 3
583443

80) 72933/80 Thlr.

Sollten die Zinsen halbjährlich hinzugezählt werden, was natürlich vortheilhafter für den Darleiher wäre, so würde folgender Ansatz entstehen:

? Thlr.	6000 Thlr.	
100	$102^1/_2$	nach dem 1. Halbjahre
100	$102^1/_2$	" " 2. "
100	$102^1/_2$	" " 3. "
100	$102^1/_2$	" " 4. "
100	$102^1/_2$	" " 5. "
100	$102^1/_2$	" " 6. "
100	$102^1/_2$	" " 7. "
100	$102^1/_2$	" " 8. "
x.	7310 Thlr. $12^1/_2$ Sgr. circa.	

Um den Beweis der Richtigkeit der ersten Aufgabe zu führen, oder um das ursprüngliche Kapital wieder aufzufinden, setzt man so an:

? Thlr.	$7293^3/_{80}$ Thlr.
105.	100.
105.	100.
105.	100.
105.	100.

oder in kleineren Zahlen:

? Thlr.	$7293^3/_{80}$ Thlr.
21.	20.
21.	20.
21.	20.
21.	20.
= 6000 Thlr.	

Da nun die Berechnung solcher Beispiele ohne Kenntniß der Logarithmen sehr mühsam ist, so geben wir unsern Lesern zur Erleichterung folgende Tabelle, welche wir aus dem zweiten Theile von Krankel's vortrefflichem Lehrbuch der Arithmetik entnommen haben:

Zinseszinsen-Tabelle.

Wenn 1 Thaler (Franken, Rubel ꝛc., überhaupt eine Münzeinheit) auf Zinseszinsen verliehen wird, so ist der Thaler ꝛc., oder überhaupt die Münzeinheit, werth:

nach Jahren	zu 3%	zu 3½%	zu 4%	zu 4½%	zu 5%
1	1,03	1,035	1,04	1,045	1,05
2	1,0609	1,071225	1,0816	1,092025	1,1025
3	1,092727	1,108718	1,124864	1,141166	1,157625
4	1,125509	1,147522	1,169859	1,192519	1,215506
5	1,159274	1,187685	1,216653	1,246181	1,276282
6	1,194052	1,229254	1,265319	1,302260	1,340096
7	1,229874	1,272278	1,315932	1,360862	1,407100
8	1,266770	1,316808	1,368596	1,422101	1,477455
9	1,304773	1,362896	1,423312	1,486096	1,551328
10	1,343916	1,410597	1,480244	1,552970	1,628895
11	1,384234	1,459968	1,539454	1,622854	1,710339
12	1,425761	1,511067	1,601032	1,695882	1,795856
13	1,468534	1,563945	1,665073	1,772197	1,885649
14	1,512590	1,618692	1,731676	1,851946	1,979932
15	1,557967	1,675346	1,800943	1,935283	2,078928
16	1,604706	1,733983	1,872981	2,022371	2,182875
17	1,652848	1,794672	1,947900	2,113378	2,292018
18	1,702433	1,857486	2,025817	2,208480	2,406619
19	1,753506	1,922497	2,106849	2,307861	2,526950
20	1,806111	1,989785	2,191123	2,411715	2,653298
21	1,860295	2,059426	2,278768	2,520242	2,785963
22	1,916103	2,131506	2,369919	2,633653	2,925261
23	1,973587	2,206109	2,464716	2,752167	3,071524
24	2,032794	2,283322	2,563304	2,876015	3,225100
25	2,093778	2,363238	2,665836	3,005436	3,386355
30	2,427262	2,806784	3,243397	3,745321	4,321942
40	3,262037	3,959242	4,801021	5,816369	7,039989
50	4,383906	5,584896	7,106683	9,032746	11,467400

Unsere erste Aufgabe, S. 107, würde nach vorstehender Tabelle so anzusetzen sein:

1 Thlr. wird zu $\frac{1,215,506}{7,293,036}$ (6 Thlr., zu was werden 6000 Thlr.

Kap. IV.

Discont-Rechnung.

Der Discont, Disconto oder Escompte, ist eine Zinsenvergütung, die im kaufmännischen Leben sehr oft vorkommt; sie wird nämlich Demjenigen gewährt, der eine Schuld für entnommene Waaren früher entrichtet, als es nach Uebereinkunft geschehen sollte. Einen Wechsel discontiren heißt also, ihn vor dem Verfalltage einlösen.

Die Berechnung des Discents geschieht auf dieselbe Art und Weise, wie bei der Zinsrechnung, nur ist der Unterschied zwischen beiden der, daß bei der Zinsrechnung die gefundenen Zinsen zum Kapitale hinzugezählt, bei dem Discont dagegen von demselben abgezogen werden. Die Zinsen vermehren also den Werth des Kapitals, von welchem sie gerechnet werden, der Discont aber vermindert denselben.

Der Discontfuß hat keine bestimmte Höhe, sondern er wird ebenso, wie die Course auf den Courszetteln größerer Handelsplätze, täglich verzeichnet und richtet sich gewöhnlich nach den Geldverhältnissen des Platzes, d. h. ob viel oder wenig baares Geld im Umlauf ist, nach der Sicherheit des Wechsels, nach politischen Verhältnissen ꝛc.

Der Discont kann auf zweierlei Art berechnet werden, nämlich vom Hundert und auf Hundert. Gewöhnlich berechnet man den Discont der größern Bequemlichkeit wegen vom Hundert, wie dies durchgängig unter Kaufleuten und selbst bei der Bank gebräuchlich ist.

Die Discontzeit ist die Zeit vom Disconttage bis zum Verfalltage des Wechsels oder des zu discontirenden Kapitals, bei deren Ermittelung der erste Tag nicht mitgerechnet wird. Bei Aufzählung der Tage nimmt man, wenigstens in Deutschland, das Jahr zu 360 Tagen und den Monat zu 30 Tagen an (in England das Jahr zu 365, resp. 366 Tagen).

A. Discont vom Hundert.

1. Aufsuchung des Disconts auf Monate.

Wie viel betragen die Zinsen von 580 Thlr. in 8 Monaten zu 4%?

Ansatz: $\frac{4 \cdot 8 \cdot 580}{100 \cdot 12} = \frac{58 \cdot 4}{5 \cdot 3} = \frac{232}{15} = 15^{7}/_{15}$ Thlr.

(Man hebt nach einander mit 10, 4 und 2.)

Wie man aus diesem Ansatze ersieht, findet man 100×12 oder 1200 als Divisor. In diesem Divisor gehen größtentheils die Prozente ohne Rest auf und dann hat man nur nöthig, das Kapital mit der Anzahl der Monate zu multipliciren und das Product durch den gefundenen Divisor zu dividiren.

Zu 1 % ist der Divisor 1200,
= 2 % = = = 600,
= 3 % = = = 400,
= $3^1/_3$ % = = = 360,
= 4 % = = = 300,
= 5 % = = = 240,
= 6 % = = = 200.

Folglich würde obige Aufgabe auf folgende Art zu lösen sein:

$$\frac{580 \cdot 8}{300} = \frac{58 \cdot 4}{15} = \frac{232}{15} = 15^7/_{15} \text{ Thlr. Discont.}$$

Betrag des Wechsels: Thlr. 580.
Ab! Discont 4 %. 8 M. = 15. 14.
Mithin beträgt die baare Zahlung Thlr. 564. 16.

2. Berechnung des Disconts auf Tage.

Auch hier wird, wie schon oben bei der Zinsrechnung gesagt, das Jahr zu 360 Tagen angenommen, und es erscheint 100 × 360 oder 36000 als der gemeinschaftliche Divisor. Wenn sich nun 36000 durch den Zinsfuß ohne Rest theilen läßt, was häufig der Fall ist, so wendet man das bei den Monaten schon erwähnte Verfahren an, indem man das Kapital mit den Tagen multiplicirt und das Product durch den Quotienten der Division von 36000 durch den Zinsfuß dividirt. Diese Quotienten oder gemeinschaftlichen Divisoren sind folgende:

bei 1 % = 36000,
= 2 % = 18000,
= $2^1/_2$ % = 14400,
= 3 % = 12000,
= $3^1/_3$ % = 10800,
= 4 % = 9000,
= $4^1/_2$ % = 8000,
= 5 % = 7200,
= 6 % = 6000.

Wenn sich der anzuwendende Divisor gegen das Kapital oder gegen die Tage kürzen läßt, so ist die Berechnung noch kürzer und leichter. Z. B. Wie viel betragen die Zinsen oder der Discont von Thlr. 810 für 70 Tage à 4 %?

$$\frac{810 \cdot 70}{9000} = \frac{9 \cdot 7}{10} = \frac{63}{10} = 6 \text{ Thlr. } 9 \text{ Sgr.}$$

(Man hebt nach einander mit 90 und 10.)

Sollten Zinsen nach einem andern Zinsfuße als einem der oben angeführten zu berechnen sein, so kann man sich des Vortheils der gemeinschaftlichen Divisoren ebenfalls bedienen, wenn man sie zuerst nach dem zunächst höheren oder niedrigen der obigen Zinsfüße berechnet und dann soviel abzieht oder dazu rechnet, als man zu viel oder zu wenig gerechnet hat. Z. B.

zu $5^1/_2{}^0/_0$ kann man entweder erst $5^0/_0$ rechnen und dann $^1/_{10}$ des Resultats hinzuzählen, oder man rechnet $6^0/_0$ und zieht den 12. Theil ab.

Z. B. 850 Thlr. zu $5^1/_2{}^0/_0$ in 36 Tagen.

$$\text{Zu } 5^0/_0 = \frac{850 \cdot 36}{7200} = \frac{85}{20} = \frac{17}{4} = 4 \text{ Thlr. } 7 \text{ Sgr. } 6 \text{ Pfge.}$$

zu $^1/_{10}$ — " 12 " 9 "

4 Thlr. 20 Sgr. 3 Pfge.

Dasselbe Resultat erhält man, wenn man $6^0/_0$ rechnet und den 12. Theil abzieht.

$$\frac{850 \cdot 36}{6000} = \frac{85 \cdot 6}{100} = \frac{510}{100} = \frac{51}{10} = 5 \text{ Thlr. } 3 \text{ Sgr. } — \text{ Pfg.}$$

ab $^1/_{12}$ — " 12 " 9 "

Thlr. 4 20 Sgr. 3 Pfg.

Ein noch viel kürzeres Verfahren, das Resultat zu finden, besteht darin, daß man das Kapital mit den gegebenen Tagen multiplicirt, von dem erhaltenen Product zwei Stellen rechts abschneidet und die erhaltene Zahl (Nummer) bei $5^1/_2{}^0/_0$ mit $5^1/_2$ multiplicirt, wodurch man Pfennige erhält, die man mit 12 zu Silbergroschen und mit 30 zu Thalern macht. Als Beispiel wählen wir wieder das obige Exempel.

850 Thlr. 36 Tage.

5100
2550

306,00 × $5^1/_2$.

1530
153

1683 Pfge.

12) 140 Sgr. 3 Pfge.

4 Thlr. 20 Sgr. 3 Pfge.

416 Thlr. 41 Tage. $6^0/_0$.

1664

170,56.

171 = Sechser.

2) $85^1/_2$ Sgr.

2 Thlr. 25 Sgr. 6 Pfge.

Wenn die abgeschnittenen Stellen 50 oder mehr betragen, so fügt man der nächsten Stelle, also hier der Null, eine 1 zu.

B. Aufsuchung des Discounts auf Hundert.

So lange vom Discontiren unter Geschäftsleuten die Rede ist, wird der Discont vom Hundert berechnet; tritt der Kaufmann in Beziehung auf Discontgeschäfte mit Nichtkaufleuten, z. B. den Behörden, bei Erwerbung von Grundstücken, bei früheren Auszahlungen von Erbschaften ꝛc., in Verkehr, so wird er sich der Berechnung des Discont auf Hundert bedienen müssen, welche in Folgendem gelehrt wird.

Wie viel beträgt der Discont von 960 Thlr., am 16. August fällig, und am 26. Juni mit $4^0/_0$ discontirt?

Vom 26. Juni bis 16. August, der Monat zu 30 Tagen, = 50 Tage.

Man berechne zuerst, wie viel Zinsen geben 100 Thlr. in 50 Tagen zu $4^0/_0$.

360 Tage geben 4%, was geben 50 Tage?

$$\frac{4 \cdot 50}{360} = \frac{4 \cdot 5}{36} = {}^5/_9\%.$$

Das Kapital 100 ist also nach 50 Tagen mit seinen Zinsen zu 4% = $100^5/_9$ Thlr. werth, und umgekehrt bekommt man für $100^5/_9$ Thlr. in 50 Tagen = 100 Thlr. baar, oder geben einen Discont von $^5/_9$ Thlr.; wie viel beträgt der Discont von 960 Thlr.?

$$\begin{array}{l} 100^5/_9 \text{ Thlr. geben } {}^5/_9 \text{ Thlr., wie viel geben 960 Thlr.?} \\ \underline{905} \\ 9. \end{array}$$

$$\frac{5 \cdot 9 \cdot 960}{9 \cdot 905} = \frac{5 \cdot 960}{905} = \frac{960}{181} = 5^{55}/_{181} \text{ Thlr. } \begin{array}{l} 960 \text{ Thlr. — Sgr. — Pf.} \\ (5 \quad = \quad 9 \quad = \quad 1^{71}/_{181} \quad = \end{array}$$

baare Zahlung 954 Thlr. 20 Sgr. $10^{110}/_{181}$ Pf.

Will man gleich das zu zahlende Kapital suchen, so ist folgender Ansatz nöthig:

$$\begin{array}{l} 100^5/_9 \text{ Thlr. : 100 Thlr. = 960 Thlr.} \\ \underline{905} \\ 9. \end{array}$$

$$\frac{100 \cdot 9 \cdot 960}{905} = \frac{100 \cdot 9 \cdot 192}{181} = \frac{172800}{181} = 954^{126}/_{181} \text{ Thlr.} =$$

954 Thlr. 20 Sgr. $10^{110}/_{181}$ Pfge.

Kap. V.

Procentrechnung.

Diese Rechnungsart wird besonders benutzt bei der Berechnung von Provision, Courtage, Primage ꝛc. Sehr oft ist es uns in dem praktischen Leben vorgekommen, daß die Lernenden nicht wissen, was unter den genannten Ausdrücken zu verstehen ist; wir halten es daher für nothwendig, eine Erklärung der in Rede stehenden Ausdrücke vorauszuschicken; wer sie kennt, überschlage die wenigen Reihen.

1. Provision, Commission oder Commissionsgebühr ist die Entschädigung oder Vergütung für gehabte Mühe, die der Commissionär oder jeder Andere seinem Committenten (Auftraggeber) für Besorgung des Ein- und Verkaufs von Waaren, für Besorgung der Assecuranz, für Incasso-Geschäfte ꝛc. berechnet. Die Höhe derselben ist verschieden und ist auf den meisten größeren Handelsplätzen durch Usanz festgesetzt. Dieselbe wird immer nach Procenten von der Verkaufssumme berechnet, und zwar bei Geld- und Wechselgeschäften $^1/_8$ bis $^1/_2$%, bei Waarengeschäften dagegen 1—4%.

2. Courtage oder Sensarie heißt der Lohn des Maklers, welchen er für Vermittelung von Geschäften zwischen Käufer und Verkäufer ge-

Digitized by Google

wöhnlich von beiden Theilen empfängt. Bei Wechselgeschäften beträgt sie gewöhnlich 1 pro Mille (1‰). Auf englisch heißt sie Brokerage und auf Italienisch Sensaria.

3. Primage oder Priemgeld, Kaplaken oder Kappengeld war früher ein Geschenk für den Schiffer oder Kapitän, um sich eine warme Kappe und Tuch zu einem Laken, einer Jacke, zu kaufen. Obgleich dieser Zweck längst weggefallen ist, so wird dieses Geld dennoch von den Rhedern, gewöhnlich 5, 10 oder 15%, von der Fracht erhoben und damit die kleine Havarie gedeckt.

4. Rabatt ist ebenfalls ein Abzug, der dem Käufer von dem Verkäufer, entweder dem Herkommen gemäß bei der Bezahlung gewisser Waaren, oder wenn eine verhältnißmäßig große Partie genommen, oder sonst aus besonderen Rücksichten gestattet wird. Eine besondere Art von Rabatt ist der sogenannte Buchhändler-Rabatt, wo der Verlagsbuchhändler dem Sortimentsbuchhändler oft 25 oder 33⅓% gewährt.

5. Delcredere (aus dem Italienischen star del credere, Bürgschaft stehen) wird diejenige Vergütung genannt, welche einem Commissionär (Consignatar) von seinem Committenten (Consignant) dafür gewährt wird, daß er sich für die richtige Zahlung der auf Zeit verkauften Waaren oder Wechsel verbürgt.

6. Assecuranzprämie heißt die Vergütung für übernommene Versicherung gegen Hagelschlag, See- oder Feuersgefahr ꝛc. Der Versicherer, Assecuradeur, Assecurant, verpflichtet sich, den andern, den Versicherten, Assecurat für eine gewisse Gefahr (Risico), die denselben möglicher Weise treffen kann und die in Gelde taxirbar ist, gegen eine im Voraus zu zahlende Vergütung (Prämie) zu entschädigen. Der Vertrag, welcher darüber aufgenommen wird, heißt Police.

7. Agio ist das nach Procenten bestimmte „Aufgeld", welches man beim Verwechseln einer Geldsorte gegen eine andere, namentlich von Goldmünzen gegen Silber zahlt oder empfängt. Wenn z. B. 1 Frd'or, dessen Nominalwerth 5 Thlr. ist, 5 Thlr. 20 Sgr. gilt, so ist das Agio oder Aufgeld 20 Sgr.

8. Leckage oder Leccage heißt die Entschädigung, die man für denjenigen Theil der Flüssigkeit, der aus einem geschlossenen aber nicht ganz dichten Fasse ausgeflossen oder verloren gegangen ist, erhält.

9. Tara heißt die zur Versendung einer Waare nöthige Verpackung (Emballage, Fastage), also das Faß, die Kiste, der Korb, die Matte ꝛc. Das Gewicht der Emballage kann angegeben werden, nach Stück (Collo) oder nach Procenten. Die Waare und Tara zusammengewogen heißt Brutto-Gewicht. Unter Netto-Gewicht versteht man das Gewicht der eigentlichen Waare.

10. Gutgewicht (Ggw.) ist eine Gewichtsvergütung, welche der Fabrikant oder Engrossist dem Wiederverkäufer gewährt, und die eine Entschädigung ist für den Gewichtsverlust, den der Detailliſt beim einzelnen Auswägen der Waare hat.

11. Decort oder Bonification heißt der Abzug, den man bei Bezahlung eines Rechnungsbetrages, wegen unrichtigen Gewichts oder wegen schlechter Beschaffenheit der Waare oder aus einem andern Grunde macht. Decortiren heißt demnach abziehen oder einen Abzug machen.

Allgemeine Uebungen.

Bei der Berechnung der Procente kommt folgende Regel in Anwendung: Man multiplicire den gegebenen Betrag mit dem Procentsatze und dividire das erhaltene Product durch 100; der gefundene Quotient giebt die gesuchten Procente.

Wie viel beträgt die Provision von 973 Thlr. 26 Sgr. à $1^0/_0$, von Pfd. St. 345. 10 à $^1/_2{}^0/_0$ und von Bco.M. 1718. 12. à $2^1/_2{}^0/_0$.

a) 9,73. 26 à $1^0/_0$.

22,16
1,92

b) 345. 10 à $^1/_2{}^0/_0$.

2) 1,72. 15
14,55
6,60

c) Bco.M. 1718. 12 à $2^1/_2{}^0/_0$.

3437 8
+ $^1/_2$. 859—6
42,96 14.
15,50
500

Erklärung zu a. Man dividirt mit 100, indem man rechts zwei Stellen für die beiden Nullen abschneidet; die beiden Stellen sind $^{73}/_{100}$ Thlr., diese macht man zu Silbergroschen, indem man die 73 mit 30 multiplicirt und die 26 Sgr. zuzählt; vom Product schneidet man wieder rechts zwei Stellen ab, macht sie mit 12 zu Pfennigen, schneidet wieder zwei Stellen ab und findet das Product von 9 Thlr. 22 Sgr. 1,9 Pfge.

b) Bei b soll $^1/_2{}^0/_0$ gesucht werden; man dividirt mit 2 und bringt so die Summe auf $1^0/_0$, denn es ist ganz gleich, ob ich von Pfd. St. 345. 10 ß. $^1/_2{}^0/_0$ oder von Pfd. St. 172. 15 ß. $1^0/_0$ erhalte. Von 172. 15. schneide ich rechts wieder zwei Stellen ab ꝛc.

c) Erklärung zu c. Von den gegebenen Bco.M. sollen $2^1/_2{}^0/_0$ gesucht werden; man multiplicirt deshalb 1718 . 12 mit $2^1/_2$ und bringt dadurch die Summe auf $1^0/_0$ und verfährt dann wie bei a.

Wie viel beträgt die Courtage von $1754^2/_3$ Thlr., und von 2489 Frcs. 75 Cts. à $1^0/_{00}$?

1000 Thlr. 1,754 $^2/_3$ à $1^0/_{00}$.

22,64 (3
7,68 (12

= 1 Thlr. 22 Sgr. 8 Pfge.

1000 Frcs. 2,489, 75 .

49 Cts.

= 2 Frcs. 49 Cts.

Bei vorstehenden Beispielen hat man mit 1000 zu dividiren, folglich muß man rechts drei Stellen abschneiden, die abgeschnittenen Stellen wer-

den zu Silbergroschen mit 30 gemacht; man multiplicirt aber nur mit 3 und hat dann nur nöthig, vom Product zwei Stellen abzuschneiden. Die abgeschnittenen zwei Stellen sind $^{64}/_{100}$ Sgr., diese macht man mit 12 zu Pfennigen, und schneidet wieder zwei Stellen rechts ab und erhält obiges Resultat.

Prozente auf Hundert.

Wie viel beträgt der Abzug bei 6% auf Hundert a) von Thlr. 975; b) fl. 845 in 45-Guldenfuß oder W. W. (Wiener Währung)?

a) Thlr. 975 . × 6.
106 : Thlr. 5850 = Thlr. 55. 5. 7.
530
550 = 55 Thlr. 5 Sgr. 8 Pfge.
530
20 Thlr. × 30
600 Sgr.
530
70 Sgr. × 12
840 Pfge.
742
98
106 Pfge.

b) (45-Gldfß.) fl. 845 × 6.
106 : 5070 = fl. 47. 83 nkr.
424
830
742
88 × 100
8800 nkr.
848
320
318
2
106.

Wie viel beträgt der Abzug bei 9% auf Hundert von Pfd.St. 375. 12 Sh. und von R. 1219. 45 Kop.?

a) Pfd. St. 375. 12. × 9

109 : 3380. 8. = Pfd. St. 31. — Sh. 3 d.

327

110

109

1 Pfd. St. × 20

= 20 + 8

28 Sh. × 12

336 d.

327

9 d.

109

b. R. 1219. 45 Kop. × 9

109 : R. 1219, 45. = R. 11. 18 Kop.

109

129 = R. 11. 19 Kop.

109

204

109

965

872

93

109 Kop.

Rabatt-Rechnung.

Unter Rabatt versteht man eigentlich einen Wiederabzug dessen, was man vorher zu einem gewissen Betrage hinzugefügt hat. Der Rabatt ist also nur eine scheinbare und keine wirkliche Vergütung oder kein Erlaß, da der Waarenhändler oder der Fabrikant bei Feststellung der Preise für seine Fabrikate die dem Käufer zu bewilligenden Rabatt-Prozente mit in Anschlag bringt, d. h. auf seine Preise draufschlägt, um sie dann wieder abziehen zu können und dadurch keinen Verlust erleidet.

Sehr häufig werden gleichbedeutend mit Rabatt auch die Ausdrücke Discont (Disconto, Sconto) und Decort gebraucht, und in diesem Sinne ist es dann ein wirklicher Rabatt. Unter Decort versteht man größtentheils einen Abzug am Betrage einer Waare, mit welcher der Käufer nicht zufrieden ist. Sind im Tuche oder anderen Zeugen Fehler, so wird der Abzug dafür Bonifikation genannt.

Der Rabatt auf der Leipziger Messe im Manufakturwaarenhandel ist nach folgenden Prozentsätzen festgestellt: 1) bei den Käufern aus Polen: Waaren- oder Meßzahlung (M.-Z.) à 10% in preuß. Cou-

rant oder in Louisd'or nach Cours und 2% Agio, oder auch M.-Z. 11% und 1% Agio; 2) bei denen aus der Moldau, Brody und Berdyzew 2% Rabatt vom Hundert, M.-Z. 11% und 2% Agio; 3) bei denen aus der Walachei M.-Z. à 13% in reinem preuß. Courant. Käufer aus Polen zahlen also für 112 Thlr. Waare = 100 Thlr. preuß. Courant ꝛc.

Ferner ist es in demselben Geschäftszweige gebräuchlich, und zwar sowohl in als auch außer der Messe 2% Rabatt vom Hundert bei Zahlungen in Courant zu geben, so daß man also für 100 Thlr. Waare = 98 Thlr. baar bezahlt. Dieser Gebrauch kommt daher, daß man früher das Gold höher annahm, als der Cours war; jetzt gewährt man dafür 2% Rabatt oder Agio.

Noch ist anzuführen der Rabatt, welchen der Verlagsbuchhändler dem Sortimentsbuchhändler auf den sogenannten Ladenpreis der Bücher bewilligt; er wird vom Hundert berechnet und ist die einzige Vergütung, welche dem Sortimentsbuchhändler für Unkosten, Zeit und Mühe, die ihm sein Geschäft verursacht, gewährt wird; dennoch bewilligen viele Sortimentsbuchhändler hier und da ihren Abnehmern auch einen Rabatt, der ebenfalls vom Hundert berechnet wird.

Beispiele.

Wie viel hat man für 2825 Thlr. zu zahlen, wenn 10% Rabatt a. vom Hundert, b. auf Hundert in Abzug gebracht werden?

a. Rabatt vom Hundert,

Waare baar Geld Waare
100 Thlr. : 90 Thlr. = 2825 Thlr.

$$\frac{90 \cdot 2825}{100} = \frac{9 \cdot 2825}{10} = 2542{,}5 \text{ Thlr.}$$

b. Rabatt auf Hundert.

Waare baar Geld Waare
110 Thlr. : 100 Thlr. = 2825 Thlr.

$$\frac{100 \quad 2825}{110} = \frac{28250}{11} = 2568\tfrac{2}{11} \text{ Thlr.}$$

Für den Kaufmann ist es von besonderem Nutzen, zu wissen, daß die meisten Prozentsätze aliquote oder bequeme Theile vom Hundert sind, und man deshalb nur nöthig hat, mit dem Nenner dieses Bruches in das Kapital zu dividiren.

Obige Beispiele würden also auf folgende Art zu rechnen sein:

100 Thlr : 90 Thlr. = 2825 Thlr.
10) 10 10) 9 .

d. h. 10 Theile soll ich bezahlen, bezahle aber nur 9 Theile; wird mir nun vom Hundert der 10. Theil als Rabatt bewilligt, so wird mir auch von der zu zahlenden Summe der zehnte Theil bewilligt, also

Thlr. 2825 . Waare
ab 1/10 = 282,5 Rabatt
Thlr. 2542,5 (5/10 = 15 Sgr.) baare Zahlung.

Bei 10% Rabatt auf Hundert heißt der Ansatz:

$$10)\ \frac{110}{11}\ :\ 10)\ \frac{100}{10} = 2825.$$

man sieht hier augenblicklich, daß uns der 11. Theil erlassen wird, also

Thlr. 2825. Waare
ab $^1/_{11}$ = $265^8/_{11}$ Rabatt
Thlr. $2568^1/_{11}$ baare Zahlung.

Folgende Tabelle enthält dergleichen bequeme Prozentsätze, die beim Rechnen treffliche Dienste leistet, wenn man sie auswendig lernt:

50 % sind gleich $^1/_2$ vom Hundert und $^1/_3$ auf Hundert,
$33^1/_3$% = = $^1/_3$ = = = $^1/_4$ = =
25 % = = $^1/_4$ = = = $^1/_5$ = =
20 % = = $^1/_5$ = = = $^1/_6$ = =
$16^2/_3$% = = $^1/_6$ = = = $^1/_7$ = =
$12^1/_2$% = = $^1/_8$ = = = $^1/_9$ = =
10 % = = $^1/_{10}$ = = = $^1/_{11}$ = =
$8^1/_3$% = = $^1/_{12}$ = = = $^1/_{13}$ = =
$6^1/_4$% = = $^1/_{16}$ = = = $^1/_{17}$ = =
5 % = = $^1/_{20}$ = = = $^1/_{21}$ = =
u. s. w.

Was betragen Thlr. 975. 20. M.-Z. in Courant mit 10% Rabatt vom Hundert?

Thlr. 975. 20.
ab $^1/_{10}$ = 97. 17.
Thlr. 878. 3. baare Zahlung.

Eine Rechnung beläuft sich auf 916 Thlr. M.-Z. à 11% und Cour. à 2%. Wie viel Thaler in reinem Cour. sind dafür zu zahlen?

111 Thlr. : 100 Thlr. = 916 Thlr.
= Thlr. 825. 6. 10.

825. 6. 10.
ab 2% 16. 15. —
Thlr. 808. 21. 10. Cour.

Eine Buchhändlerrechnung beträgt 258 Thlr. 20 Ngr., wie viel bezahlt man, wenn $16^2/_3$% Rabatt vom Hundert bewilligt werden?

Thlr. 258. 20.
ab $^1/_6$ = 43. 3. 2 Pfge.
Thlr. 215. 16. 8 Pfge. baare Zahlung.

Uebungsaufgaben.

Wie viel beträgt der Rabatt von folgenden Zahlungen: 1) 1964 Thlr. à 5%. 2) 1296 fl. 40 nkr. à $12^1/_2$%. 3) 2475 Frcs. à $16^2/_3$%. 4) 1875 Frcs. 80 Cts. à $33^1/_3$%. a. vom Hundert, b. auf Hundert?

Folgende Beträge in M.-Z. sind in Courant à 10% und 13% zu reduciren:

1) 757 Thlr. 18 Ngr. 2) 696 Thlr. 28 Ngr. 3) 6466 Thlr. 20 Ngr.

Wie viel beträgt der Rabatt auf folgende Beträge von Buchhändlerrechnungen: 1) 948 Thlr. 15 Sgr. à 10%. 2) 425 Thlr. 18 Ngr. à $16\frac{2}{3}$% und 3) von 784 fl. 60 nkr. à $33\frac{1}{3}$%.

Tara- und Gutgewicht-Rechnung.

Die meisten Waaren kommen in der Regel in einer gewissen Verpackung in den Handel. Das Gewicht einer Waare mit ihrer Verpackung (Emballage, Umschlag, als: Faß, Tonne, Sack ꝛc.) heißt das Roh- oder Bruttogewicht, und das Gewicht des Umschlags die Tara. Wird das Gewicht der Verpackung durch wirkliche Verwiegung ermittelt, so heißt es reine Tara oder Netto-Tara; wird es aber nach gewissen Prozenten vom Brutto-Gewicht bestimmt, so heißt es Uso-Tara.

Zieht man die Tara vom Brutto-Gewicht ab, so findet man das Netto-Gewicht.

Außer der Tara kommt bei manchen Waaren noch ein anderer Abzug zum Vortheil des Käufers vor, welcher Gutgewicht (Ggw.) heißt. Das Gutgewicht wird nämlich dem Kleinhändler als Vergütung dafür gewährt, weil dieser seinen Abnehmern einen kleinen Ausschlag an Gewicht, oder Uebergewicht zu geben genöthigt ist. Auch kommt es sehr oft vor, daß manche Waaren durch Eintrocknen ꝛc. einer Gewichtsveränderung ausgesetzt sind. Dieses Gutgewicht beträgt gewöhnlich 1% bei groben und $\frac{1}{2}$% bei feineren Waaren. Das Gutgewicht wird dann erst berechnet und abgezogen, nachdem dies mit der Tara geschehen ist.

Sehr häufig kommen aber noch andere Abzüge (Vergütungen) vor z. B.

1) Sopratara bei Reis in Tonnen und bei französischen Pflaumen, überhaupt bei Waaren, die eine stärkere Verpackung, als wie gewöhnlich, nöthig machen.

2) Refactie, ein Abzug für verdorbene oder beschädigte Waaren.

3) Besemschon nennt man das, was bei Rohzucker für dasjenige gerechnet wird, was beim Entleeren an den Kisten hängen bleibt.

4) Fusti bezeichnet einen Abzug für das ganz Unbrauchbare bei einer Waare, z. B. für Stiele bei Rosinen, für Kruste beim Krapp, für Blätter beim Lakrizensaft, für Steine, Staub ꝛc.

5) Leccage bei Flüssigkeiten.

Diese Abzüge werden entweder prozentweise oder auch per Collo vom Nettogewicht genommen; jedoch wird manchmal auch nach Beschaffenheit der Waare eine bestimmte Summe unter dem Namen Decort vom Betrage der Waare in Abzug gebracht.

Beispiele.

1) 20 Säcke Kaffee wiegen Btto. 4195 Pfd., wie viel Netto, wenn die Tara 3 Pfd. per Sack beträgt?

Btto.	4195 Pfd.	
ab Tara	60 „	(20 × 3 Pfd.)
Netto	4135 Pfd.	

2) Welches ist das Nettogewicht von folgenden 5 Fässern, welche in

Leipzig Btto. wogen: Nr. 1. 14 Ctr. 36 Pfd. Nr. 2. 12 Ctr. 86 Pfd. Nr. 3. 15 Ctr. 75 Pfd. Nr. 4. 10 Ctr. 80 Pfd. und Nr. 5. 10 Ctr. 50 Pfd. und wobei die Tara betrug: 117 Pfd., 110 Pfd., 118 Pfd., 104 Pfd. und 102 Pfd.?

Nr. 1.	Btto.	14	Ctr.	36	Pfd.	Tara	117	Pfd.
" 2.	"	12	"	86	"	"	110	"
" 3.	"	15	"	75	"	"	118	"
" 4.	"	10	"	80	"	"	104	"
" 5.	"	10	"	50	"	"	102	"
	Btto.	64	Ctr.	27	Pfd.	Tara	551	Pfd.
ab Tara		5	"	51	"			
	Netto	58	Ctr.	76	Pfd.			

3) 10 Körbe Tabak wiegen in Amsterdam 9745 Pfd., die Tara ist 42 Pfd. per Korb und das Gutgewicht 1%. Wie viel fl. holl. sind dafür zu zahlen, wenn das Pfund zu 65 Cts. gerechnet wird?

Btto	9745	Pfd.	Tara 42 Pfd. × 10
ab Tara	420	"	= 420 Pfd.
bleiben	9325	Pfd.	
ab Ggw.	93	"	Ggw. 1% von 93,25 Pfd. = 93 Pfd.
Netto	9232	Pfd.	à 65 Cts.

46160
55392

6000,80 fl. = 6000 fl. 80 Cts.

Anmerkung. Bei Berechnung der Bruchpfunde rechnet man gewöhnlich unter $^1/_2$ Pfd. für nichts, dagegen $^1/_2$ Pfd. und darüber für 1 Pfd. Bei vorstehendem Exempel sind $^{25}/_{100}$ Pfd. = $^1/_4$ Pfd., welches wegbleibt, dagegen würde man $^{52}/_{100}$ Pfd. für ein volles Pfund annehmen (cf. das folgende Beispiel).

4) Breslau empfängt aus Berlin Btto. 7280 Pfd. Waaren; Tara 10%, Gutgewicht 1% und für Fusti werden 5% bewilligt. Wie viel beträgt die baare Zahlung, wenn 100 Pfd. Netto $12^1/_2$ Thlr. gerechnet werden?

Btto.	7280	Pfd.	
ab 10% Tara	728	"	
Netto	6552	Pfd.	
ab 1% Ggw.	66	"	
bleiben	6486	Pfd.	6486 × 5
ab 5% Fusti	324	"	324,30 Pfd.
Netto	6162	Pfd.	à 100 Pfd. = $12^1/_2$ Thlr.

73944
3081

Thlr. 770,25 . = 770 Thlr. 7 Sgr. 6 Pfge.

7,5
6,0.

Beispiele.

1) 10 Faß Corinthen wiegen Btto. 2460 Pfd. Tara 38 Pfd. per Faß, Ggw. 1%. 100 Pfd. Netto $18\frac{1}{2}$ Mrk. mit 1% Decort.

2) 40 Fässer Smyrnaer Rosinen, Btto. 16480 Pfd., Tara 12%. Ggw. 1%, 100 Pfd. = $13\frac{3}{4}$ Mrk., Decort 1%, Spesen 28 Mrk. 12 ß.

3) B. kauft in Amsterdam 10 Fässer Palmöl, Btto. 8600 Kilogr., Tara 14%, Ausschlag 1%. 50 Kilogr. kosten $17\frac{1}{2}$ fl. Discont 2%.

4) M. erhält aus Liverpool 8 Seronen Cochenille, Btto. 10 Cwt. 2 Qtr. 12 Pfd. 8 Oz; Tara 9 Pfd. 8 Oz à Pfd. 3 Schill. 8 Pence mit $2\frac{1}{2}$% Discont.

Gesellschafts- oder Vertheilungsrechnung.

Die Gesellschafts- oder Vertheilungsrechnung (Repartitionsrechnung) hat zur Aufgabe, eine Summe Geldes oder jede andere Zahl nach gewissen gegebenen Bestimmungen oder Verhältnissen zu theilen. Die Zahlen, durch welche jenes Verhältniß ausgedrückt wird, heißen Verhältnißzahlen. Die zur Vertheilung kommende Summe oder Zahl heißt Hauptsumme oder Theilungssumme.

Hängen die einzelnen Theile nur von je einer Verhältnißzahl ab, so versteht man darunter die einfache Gesellschaftsrechnung; hängt aber jeder Theil von mehreren zusammenhängenden Verhältnissen ab, so nennt man sie zusammengesetzte Gesellschaftsrechnung.

Wenn z. B. 657 nach den Verhältnissen 2, 3 und 4 unter 3 Personen, die wir A., B. und C. nennen wollen, vertheilt werden sollen, so heißt dies so viel, als: so oft A. 2 Thlr. erhält, soll B. 3 und C. 4 Thlr. erhalten, soll aber A. 2 Thlr., B. 3 Thlr. und C. 4 Thlr. erhalten, so muß ich $2 + 3 + 4 = 9$ Thlr. geben; ich gebe aber nicht 9 Thlr., sondern 657 Thlr., also 73×9 Thlr., folglich bekommt A. $73 \times 2 = 146$ Thlr., B. $73 \times 3 = 219$ Thlr. und C. $73 \times 4 = 292$ Thlr.

Daraus ergiebt sich folgende Regel: Man addire die gegebenen Verhältnißzahlen, dividire das zu theilende Ganze durch die erhaltene Summe und multiplicire mit dem gefundenen Quotienten die gegebenen Verhältnißzahlen und die einzelnen Producte sind dann die gesuchten Theile.

Die Rechnung wird richtig sein, wenn die Summe der gefundenen Theile dem gegebenen Ganzen gleich ist. Die einzelnen Theile bei obiger Aufgabe sind:

A. = 146 Thlr.
B. = 219 "
C. = 292 "

Summa 657 Thlr., welches die gegebene Zahl ist.

Die Gesellschaftsrechnung findet Anwendung bei kaufmännischen Societäten, bei Erbschaftsvertheilungen, bei Concursmassen, bei Assecuranzgesellschaften ꝛc.

Um die Aufstellung und Berechnung kennen zu lernen, lassen wir einige Beispiele folgen.

a. Einfache Gesellschaftsrechnung.

1) Drei Personen geben zur Gründung eines Geschäfts folgende Summen: A. giebt Thlr. 12000, B. Thlr. 15000, und C. Thlr. 18000. Sie gewinnen damit Thlr. 2685, wie viel erhält jede Person?

$$\begin{array}{lll} & \overbrace{3000} & \\ \text{A. } 12000 = 4 & = & 716 \\ \text{B. } 15000 = 5 & = & 895 \\ \text{C. } 18000 = 6 & = & 1074. \end{array}$$

$= 15$ Thlr. : $2685 = 1$ Thlr.

$$\begin{array}{r} 118 \\ \hline 135 \end{array}$$

$x =$ Thlr. $\begin{array}{r|l} 179 & \\ \hline 716 & (4 \quad = \text{A.} \\ 895 & (5 \quad = \text{B.} \\ \hline 1074 & (6 \quad = \text{C.} \end{array}$

Hier wurden zuerst die einzelnen Einlagen aufgestellt und diese durch 3000 gekürzt, wodurch man die Zahlen 4, 5, 6 erhielt, welche das Grundverhältniß bilden und zusammengezählt 15 geben. Mit der gefundenen Zahl 15 wurde in den Gewinn von 2685 dividirt, um zu erfahren, wie viel 1 Thlr. erhält. 1 Thlr. erhielt = 179 Thlr., da der Antheil des A. nun 4 Thlr. betrug, so bekam er 4×179 Thlr. = 716 Thlr. B. 5×179 Thlr. = 895 Thlr. und C. $6 \times 179 = 1074$ Thlr.

Man könnte auch die Antheile der drei Theilnehmer durch folgende drei Regeldetri-Ansätze aufsuchen:

15 Thlr. gewinnen 2685 Thlr., wie viel gewinnen 4 Thlr.?

$x =$ 716 Thlr.

15 Thlr. : 2685 Thlr. = 5 Thlr.

$x =$ 895 Thlr.

15 Thlr. : 2685 Thlr. = 6 Thlr.

$x =$ 1074 Thlr.

2) Ein Vermögen von Frcs. 34000. soll nach der Bestimmung des Testaments unter 3 Kinder im Alter von 10, 16 und 20 Jahren nach Maßgabe ihres Alters so vertheilt werden, daß das jüngste den größten Theil erhält. Wie viel erhält jedes?

Da das Alter hier im umgekehrten Verhältnisse zum entsprechenden Vermögens-Antheile steht, so entsteht folgender Ansatz:

$$\begin{array}{lll} & \overbrace{160} & \overbrace{2} \\ \text{A. Jahre } 10 = {}^1/_{10} & & 16 = 8 \times 2000 = 16000 \text{ Frcs.} \\ \text{B. } \quad 16 = {}^1/_{16} & & 10 = 5 \times 2000 = 10000 \quad \text{“} \\ \text{C. } \quad 20 = {}^1/_{20} & & 8 = 4 \times 2000 = 8000 \quad \text{“} \end{array}$$

17 : Frcs. 34000 = 2000 Frcs.

3) B. in Nauen erklärt sich insolvent. Er schuldet an Krüger 800 Thlr., an Schröder 750 Thlr., an Donner 400 Thlr., an Franz 350 Thlr. und

an diverse Creditoren 910 Thlr. Die Masse beträgt nach Abzug der Kosten 1860 Thlr. 1) Wie viel % zahlt Blind, und 2) wie viel erhält jeder seiner Creditoren?

Die Passiva betragen 800 + 750 + 400 + 340 + 910 Thlr., das macht zusammen 3200 Thlr. 1) Die Antwort auf die erste Frage findet man, wenn man ansetzt:

3200 : 1860 = 100.

d. h. 32 in 1860 = $58\frac{1}{8}$ %.

3200 Thlr. 1860 Thlr. = 800

d. h. 4 : 1860 Thlr. = 465 Thlr. = Krüger.

3200 Thlr. : 1860 Thlr. = 750 Thlr.

= $435\frac{15}{16}$ Thlr. erhält Schröder.

Donner hat halb so viel zu fordern, als Krüger, er bekommt also auch halb so viel, nämlich $232\frac{1}{2}$ Thlr.

3200 Thlr. : 1860 Thlr. = 340 Thlr.

= $197\frac{5}{8}$ Thlr. erhält Franz.

3200 Thlr. : 1860 Thlr. = 910 Thlr.

= $528\frac{15}{16}$ Thlr. erhalten diverse Creditoren.

Um den Beweis der Richtigkeit zu führen, zähle man die Antheile $465 + 435\frac{15}{16} + 232\frac{1}{2} + 197\frac{5}{8}$ und $528\frac{15}{16}$ zusammen und man findet Thlr. 1860.

b. Zusammengesetzte Gesellschaftsrechnung.

1) Zu einem Wegebau sendet der Kreis A. 150 Mann auf 40 Tage, B. 200 Mann auf 60 Tage und C. 350 Mann auf 30 Tage. Wie viel erhält jeder Kreis, wenn für die Arbeit 9500 Thlr. gezahlt werden?

Sendet der Kreis A. 150 Mann auf 40 Tage, so könnte er auch, um dieselbe Arbeit zu verrichten, 150 × 40 oder 6000 Mann auf 1 Tag senden, und aus gleichem Grunde B. 200 × 60 oder 12000 Mann und C. 350 × 30 oder 10500 Mann. Da die Zeit nun gleich ist, nämlich 1 Tag, so kann nun der Lohn nach der Anzahl der arbeitenden Kräfte repartirt werden, und sind die Verhältnißzahlen dazu 6000, 12000 und 10500, = 4, 8 und 7, deren Summe 19 ist. Mithin erhält der Kreis A. $\frac{4}{19}$ von 9500 oder 2000, B. $\frac{8}{19}$ von 9500 oder 4000 und C. $\frac{7}{19}$ von 9500 oder 3500 Thlr.

		100	15
A. 150 × 40 =	6000	60	4
B. 200 × 60 =	12000	120	8
C. 350 × 30 =	10500	105	7
		1	19 : 9500
			1 = 500
			(4

2000 Thlr. = A.

B. erhält doppelt so viel, nämlich 4000 Thlr.

und C. erhält 500 Thlr. weniger, als B. = 3500 Thlr.

Beispiele.

1) Bei einem Manöver hatte das Rittergut A. 24 Mann 12 Tage lang, das Rittergut B. 20 Mann 15 Tage lang, C. 30 Mann 8 Tage und D. 36 Mann 6 Tage lang im Quartier. Sie erhielten zusammen 116 Thlr. Entschädigung. Wie viel erhielt jedes Rittergut?

2) Es sollen in möglichst kurzer Zeit 1000 Scheffel Roggen auf 3 Mahlgängen einer Mühle gemahlen werden, von denen der Mahlgang A. in 5 Stunden 12 Scheffel, B. in 4 Stunden 15 Scheffel, C. in 2 Stunden 9 Scheffel mahlt. Wie viel Scheffel sind jedem Mahlgange zuzutheilen?

3) Drei Gemeinden erhalten für geleistete Erdarbeiten 250 Thlr. Aus der Gemeinde A. arbeiteten 11 Mann 19 Tage lang zu 9 Stunden, aus B. 9 Mann 9 Tage lang zu 10 Stunden, aus C. 15 Mann 5 Tage lang zu 6 Stunden täglich. Welchen Antheil am Lohne wird jede Gemeinde haben?

Der Kettensatz.

Es kommen sehr häufig Aufgaben vor, wo ein einziger Regeldetri-Ansatz nicht hinreichend ist, sie zu lösen, deren Lösung vielmehr nur durch mehrere solche Ansätze erfolgen könnte. Von solcher Beschaffenheit sind besonders die Aufgaben über die gegenseitige Verwandlung der Münzen, Maße und Gewichte verschiedener Länder, über zusammengesetztere Wechseloperationen ꝛc.

Die Auflösung solcher Aufgaben geschieht auf fast rein mechanischem Wege durch den Kettensatz.

Die Regeln über den Ansatz und die Auflösung desselben sind folgende:

1) Man fängt immer mit der Benennung an, auf welche die Hauptfrage in der Aufgabe gerichtet ist, z. B. ? Thaler kosten 10 Ctr.?

2) Man reihe nun die übrigen Bestimmungen so an einander, daß man links mit einer Größe von derjenigen Benennung beginnt, welche die letzte rechts stehende hat und darauf rechts diejenige Größe folgen läßt, welche mit der links stehenden einerlei Werth hat.

3) Der Ansatz ist dann geschlossen, wenn man rechts zu einer Größe gelangt, welche mit der unbekannten genau denselben Namen hat.

4) Setzt diese Rechnungsart voraus, daß alle Glieder bis auf das letzte rechts durchaus einnamig sind; man hat daher alle mehrnamigen Zahlen in einnamige zu verwandeln.

5) Noch muß bemerkt werden, daß man die gemischten Zahlen einrichtet oder zu einem unächten Bruche macht, den Zähler auf diejenige Seite stellt, wo die gemischte Zahl stand, dagegen den Nenner auf die entgegengesetzte Seite bringt; ist dies geschehen, so kürzt man auf beiden gegenüberstehenden Seiten die Zahlen so lange, als es geht; dann multiplicirt man die übrigbleibenden Zahlen jeder Colonne mit einander und dividirt endlich das Product der rechten Colonne durch das der linken.

Einige Beispiele werden hinreichend sein, um die Sache völlig deutlich zu machen.

Beispiele.

1) Jemand kauft einen Ballen Baumwolle für 104 Thlr. Der Ballen enthält 400 Pfd. Wie hoch kommen 80 preuß. Pfund zu stehen, wenn 39 preuß. Pfd. = 40 engl. Pfd. sind?

Ohne Abkürzung gestaltet sich der Ansatz so:		Gekürzt wird der Ansatz so lauten:	
? Thlr.	80 preuß. Pfd.	?	8
39 preuß. Pfd.	40 engl. Pfd.	3	=
400 engl. Pfd.	104 Thlr.	=	8

3 : 64 = $21\frac{1}{3}$ Thlr.

Erklärung: Nachdem obiger Ansatz geschehen ist, hebt man 400 gegen 80, indem man von beiden Zahlen rechts eine Null abschneidet, wodurch 40 und 8 entstehen, hebt darauf 40 gegen 40. Man kürzt darauf 39 und 104 durch das gemeinschaftliche Maß 13, wodurch links 3 und rechts 8 entsteht. So bleibt 3 in $8 \times 8 = \frac{64}{3} = 21\frac{1}{3}$ Thlr.

2) Wie viel kosten 500 Tonnen Heringe in Berlin, wenn 1 Tonne in Amsterdam 12 Gulden kostet, 250 Gld. aber gleich $141\frac{1}{4}$ preuß. Thaler gerechnet werden und die Unkosten $12\frac{1}{2}\,\%$ betragen?

? Thlr.	500 Tonnen
1	12 Gld.
250	$141\frac{1}{4}$ Thlr.
100	$112\frac{1}{2}$ Thlr. wegen der Unkosten.

Eingerichtet entsteht folgender Ansatz:

? Thlr.	500 Tonnen
1	12 Gld. 3.
250	565 Thlr.
100	225 Thlr. 9.
4	
2	

$2 \times 2 = 4$ $\qquad$ $565 \times 3 \times 9 =$

15255

$3813\frac{3}{4}$ Thlr.

3) Ein Kaufmann erhält $2^1/_5$ Ctr. Kaffee für $73^1/_3$ Thlr., und verkauft das Pfund für 60 Neukreuzer; wie viel Procent verdient er, wenn der Thaler = $1^1/_2$ Gld. gerechnet wird?

Ansatz.		Eingerichtet.	
? Thlr.	100 Thlr.	? Thlr.	20 Thlr.
$73^1/_3$	$2^1/_5$ Ctr.	220	11 Ctr.
1	100 Pfd.	1	100 Pfd.
1	60 Neukr.	1	60 Neukr.
100	1 Gld.	100	1 Gld.
$1^1/_2$	1 Thlr.	3	1
	-	5	2
			3

$6 \times 20 = 120$ Thlr.
ab obige 100 Thlr.
$20^0/_0$.

4) Ein Hamburger Haus kauft in Breslau 5 Stücke Leinwand, jedes von 60 Ellen, die Elle zu $7^1/_2$ Sgr. Die Kosten bis Hamburg betragen $15^0/_0$. Er verdient im Ganzen $20^0/_0$; wie viel Hamburger Thaler nimmt er ein, wenn 100 Hamburger Thlr. gleich 150 preuß. Thlr. gerechnet werden?

? Hamb. Thlr.	5 Stück	
1	60 Ellen	
1	$7^1/_2$ Sgr.	
30	1 Thlr.	
150	100 Hamb. Thlr.	
100	115 " "	wegen der Kosten,
100	120 " "	wegen des Gewinnes.

= 69 Thaler.

Einige Beispiele zur Uebung.

1) Ein Hamburger Manufakturwaaren-Händler erhielt von London eine Partie Waare, enthaltend 1850 Yards, deren Betrag 118 Pfd. St. 14 Sh. ab London kostet. Für Fracht und sonstige Spesen werden $6^0/_0$ gerechnet und der Cours auf London ist 13 Mk. 6 Sh. Bco. (für 1 Pfd. St.); wie hoch kommt ihm dann 1 Yard dieser Waare zu stehen?

2) A. hat an B. 2750 Dukaten zu zahlen. Sie werden einig, die Zahlung in Friedrichsd'or zu machen und 15 Dukaten zu 48 Thlr., 5 Frd'or aber zu $27^1/_2$ Thlr. zu rechnen; wie viel muß A. zahlen?

3) Wie hoch beläuft sich der Schaden, den die in Deutschland hausenden Sperlinge täglich anrichten, wenn man annimmt, daß auf jede der 115000 Ortschaften 200 Sperlinge kommen, jeder Sperling 4 Loth Frucht verzehrt, 80 Pfd. auf einen Scheffel kommen und 1 Wispel 36 Thlr. gerechnet wird?

4) Wie viel Thlr. und Sgr. kosten 40 Berliner Ellen, wenn 9 franz. Aune 135 Franken kosten, 4 Aune = 7 Berl. Ellen und 300 Frcs. = 81 Thlr. gerechnet werden?

Terminrechnung.

Die Terminrechnung, welche man auch wohl Terminreductionsrechnung, Reductionsrechnung nennt, lehrt für mehrere zu verschiedenen Zeiten fällige Kapitalien eine mittlere, gemeinschaftliche, oder Durchschnitts-Verfallzeit aufzufinden, zu welcher, ohne Nachtheil für Gläubiger oder Schuldner, die Zahlung dieser Kapitalien auf einmal geleistet werden kann, und es kommen dabei drei Hauptfälle vor:

Erster Fall.

Die Kapitale und die Zinsfüße sind gleich, nur die Zeit ist ungleich.

1) Welches ist die gemeinschaftliche Verfallzeit für 6 gleiche Kapitalien von je 800 Thlr., in beziehentlich 3, 5, $6^1/_2$, 9, $11^1/_2$ und 14 Monaten zahlbar.

Auflösung.

Man addire die verschiedenen Zeiten und dividire die Summe durch die Anzahl der Kapitalien:

$$\frac{3 + 5 + 6^1/_2 + 9 + 11^1/_2 + 14 \text{ Mt.}}{6.} = \frac{49}{6} = 8^1/_6 \text{ Mt.}$$

gemeinschaftliche Verfallzeit.

Beweis der Richtigkeit.

Nehmen wir hierbei den Zinsfuß z. B. zu 5% an, so müssen die einzelnen Posten, einen jeden auf seine gegebene Zeit berechnet, zusammen eben so viel Zinsen geben, als die Zinsen von der ganzen Summe auf die gefundene mittlere Zeit ($8^1/_6$ Mt.) betragen.

800	Thlr.	auf	3	Mt.	= 10	Thlr.	Zinsen,
800	"	"	5	"	$= 16^2/_3$	"	"
800	"	"	$6^1/_2$	"	$= 21^2/_3$	"	"
800	"	"	9	"	= 30	"	"
800	"	"	$11^1/_2$	"	$= 38^1/_3$	"	"
800	"	"	14	"	$= 46^2/_3$	"	"
4800	Thlr.				$163^1/_3$	Thlr.	Zinsen.

Die Zinsen von 4800 Thlr. in der gefundenen mittlern Zeit von $8^1/_6$ Mt. betragen ebenfalls:

$$4800 \times 8^1/_6 \text{ Mt. à } 5\% = 163^1/_3 \text{ Thlr.}$$

2) Wann ist die Durchschnitts-Verfallzeit von folgenden 4 Wechseln à 1200 fl., von denen Nr. 1 in 20 Tagen, Nr. 2 in 32 Tagen, Nr. 3 in 36 Tagen und Nr. 4 in 48 Tagen fällig ist?

Nr. 1 in 20 Tagen,
= 2 = 32 =
= 3 = 36 =
= 4 = 48 =

4 : 136 = 34 Tage.

Probe.

1) 1200 fl. à 4% in 20 Tagen = $2^2/_3$ fl.
1200 = à 4% in 32 = = $4^4/_{15}$ =
1200 = à 4% in 36 = = $4^4/_5$ =
1200 = à 4% in 48 = = $6^2/_5$ =
4800 fl. = $18^2/_{15}$ fl.

2) 100 fl. : 4% = 4800 fl. in 34 Tagen.

$$\frac{4800 \cdot 34}{9000} = \frac{8 \times 34}{15} = \frac{272}{15} = 18^2/_{15} \text{ fl.}$$

Wenn man nun bei der Berechnung vom 18. August ausgegangen wäre, so würde die gemeinschaftliche Verfallzeit der 22. September sein.

Zweiter Fall.

Die Kapitale und die Zeiten sind ungleich, der Zinsfuß aber gleich.

1) Jemand hat 350 Thlr. in 3 Mt., 275 Thlr. in 6 Mt., 425 Thlr. in 10 Mt. und 450 Thlr. in 1 Jahre (= 12 Mt.) zu bezahlen. Wann muß derselbe die ganze Schuld auf einmal abtragen?

Regel.

Man multiplicirt jedes Kapital mit der Zeit desselben, addirt dann die Kapitale, als auch die Producte, und dividirt mit der Summe der ersteren in die (Summe) der letzteren, wodurch man die gemeinschaftliche Verfallzeit findet.

350 × 3 = 1050
275 × 6 = 1650
425 × 10 = 4250
450 × 12 = 5400

1500 : 12350 = $8^7/_{30}$ Monaten, oder in 8 Mt. 7 Tagen.

Beweis der Richtigkeit.

Um diesen zu führen, muß man a) die Zinsen von jedem Kapitale für seine Zeit, b) die Zinsen, welche sämmtliche Kapitale zusammen in der gefundenen gemeinschaftlichen Verfallzeit geben, und c) die Zinsen, welche die Summe der Producte (12350) in 1 Monat giebt, zu einem bestimmten Zinsfuße berechnen, und die Zinsessummen müssen dann mit einander übereinstimmen.

Nehmen wir nun dabei den Zinsfuß zu 4% an, so ergeben sich:

a) 350 Thlr. in 3 Mt. = $3\frac{1}{2}$ Thlr. Zinſen,
275 " in 6 " = $5\frac{1}{2}$ " "
425 " in 10 " = $14\frac{1}{6}$ " "
450 " in 12 " = 18 " "
$41\frac{1}{6}$ Thlr. Zinſen.

b) 100 Thlr. : 4% = 1500 Thlr. in $8\frac{7}{30}$ Mt. $= \frac{247}{30}$.

$\frac{4 \quad 1500 \quad 247}{100. \quad 12. \quad 30.}$ gekürzt: $\frac{247}{6} = 41\frac{1}{6}$ Thlr. Zinſen, wie oben.

c) 100 Thlr. : 4% = 12350 in 1 Mt.

$\frac{4. \quad 12350.}{100. \quad 12.}$ gekürzt: $\frac{247}{6} = 41\frac{1}{6}$ Thlr. Zinſen, wie oben.

Jemand ſchuldet 2400 Thlr., von denen er 400 Thlr. gleich baar, 500 Thlr. in 4 Mt., 600 Thlr. in 6 Mt. und den Reſt (900 Thlr.) in 10 Mt. zu bezahlen verbunden iſt. Wann kann derſelbe den ganzen Betrag ſeiner Schuld auf einmal abtragen?

400 Thlr. × 0 = 0
500 " × 4 = 2000
600 " × 6 = 3600
900 " × 10 = 9000
2400 : 14600 = $6\frac{1}{6}$ Mt., oder in 6 Mt. 5 Tagen.

Jemand iſt 900 Thlr. in folgenden Raten zu zahlen ſchuldig: 200 Thlr. nach 5 Mt., 300 Thlr. nach 8 Mt. und den Reſt nach 10 Monaten. Da er aber bereits nach 2 Monaten 400 Thlr., und nach 4 Monaten 300 Thlr. entrichtet hat, ſo entſteht die Frage, wann er den Reſt von 200 Thlr. bezahlen muß?

a) 200 Thlr. à 5 Mt. = 1000 Thlr. à 1 Mt.
300 " à 8 " = 2400 " à 1 "
400 " à 10 " = 4000 " à 1 "
900 Thlr. = 7400 Thlr. à 1 Mt.

b) 400 Thlr. à 2 Mt. = 800 Thlr. à 1 Mt.
300 " à 4 " = 1200 " à 1 "
700 Thlr. = 2000 Thlr. à 1 Mt.

Es beträgt alſo die Schuld = 900 Thlr. = 7400 Thlr. nach 1 Mt.,
die Zahlung = 700 " = 2000 " " 1 "
mithin Reſt = 200 Thlr. = 5400 Thlr. nach 1 Mt.,

und der Reſt von 200 Thlr. wäre alſo fällig nach:

$\frac{5400}{200} = 27$ Monaten = 2 Jahr 3 Monate.

Dritter Fall.

Sowohl die Kapitale, die Zinsfüße und auch die Zeiten sind verschieden.

Es sind zu zahlen: 400 Thlr. à 5% in 4 Mt., 200 Thlr. à 4% in 6 Mt., 400 Thlr. à $3\frac{1}{2}$% in 8 Mt. und 800 Thlr. à 6% in 9 Mt. Wann und zu welchem Zinsfuße können diese Kapitalien auf einmal abgetragen werden?

Regel. Man multiplicirt jedes Kapital mit dem ihm zugehörigen Zinsfuße, addirt die dadurch erhaltenen Producte und dividirt deren Summe durch die Summe der Kapitalien. Der Quotient ist der mittlere Zinsfuß. Jedes der gefundenen Producte multiplicirt man hierauf mit der ihm zugehörigen Zeit, addirt die dadurch gefundenen Producte und dividirt sie durch die Summe der aus Kapital und Zinsfuß erhaltenen Zahlen. Der Quotient ist die mittlere Verfallzeit.

400 Thlr.	à 5	%	= 2000 Thlr.	×	4	=	8000 Thlr.
200 "	à 4	%	= 800 "	×	6	=	4800 "
400 "	à $3\frac{1}{2}$	%	= 1400 "	×	8	=	11200 "
800 "	à 6	%	= 4800 "	×	9	=	43200 "
1800 Thlr.	:		9000 Thlr.	:			67200 Thlr.
			5%.				$7\frac{7}{15}$ Mt., oder in 7 Mt. 14 Tagen.

Mithin ist der Zinsfuß im Durchschnitt 5%, und der mittlere Zahlungstermin $7\frac{7}{15}$ Mt. oder 7 Mt. 14 Tage.

Beweis der Richtigkeit.

a) 400 Thlr. à 5 % auf 4 Mt. = $6\frac{2}{3}$ Thlr. Zinsen,
200 " à 4 % " 6 " = 4 "
400 " à $3\frac{1}{2}$% " 8 " = $9\frac{1}{3}$ "
800 " à 6 % " 9 " = 36 "
Zusammen 56 Thlr. Zinsen.

b) 100 Thlr. : 5% = 1800 Thlr. $7\frac{7}{15}$ Mt.
= 56 Thlr. Zinsen.

Einige Beispiele.

1) 4 Rimessen von je 600 fl. werden durch einen Commissionär am 12. Juni, 18. Juni, 10. August und 25. August einkassirt; welches ist ihre gemeinschaftliche Verfallzeit?

2) In der Verkaufsrechnung eines Commissionärs sind folgende Verkäufe verzeichnet: Mk. 650. am 12. Mai, Ziel 2 Mt., Mk. 1275. am 15. Juni, Ziel 2 Mt., Mk. 840. am 4. Juli, Ziel 3 Mt., und Mk. 1080. am 20. Juli, Ziel 3 Mt. Unter welchem Tage ist der Committent für den Gesammtbetrag zu creditiren?

Digitized by Google

3) A. ist an B. 4000 Thlr. schuldig, welche folgendermaßen abzutragen sind: 1600 Thlr. in 8 Mt., 1400 Thlr. in 12 Mt., und 1000 Thlr. in 1 Jahre 4 Mt. — Wenn nun A. 1000 Thlr. nach 6 Mt. und 600 Thlr. nach 9 Mt. an B. auf seine Schuld abträgt, wann wird er den Rest zu bezahlen haben?

4) Es sind zu bezahlen: 400 Thlr. à 5% in 4 Mt., 600 Thlr. à 4% in 6 Mt., 400 Thlr. à $4\frac{1}{2}$% in 9 Monaten und 1000 Thlr. à 6% in 10 Mt. Wann und zu welchem Zinsfuße können diese Kapitalien auf einmal abgetragen werden?

Wechsel-Rechnung.

Der Wechsel ist eine in bestimmter Form abgefaßte und in ihrem Texte als Wechsel bezeichnete Urkunde (Dokument), worin der Aussteller sich selbst oder einen Andern verpflichtet, eine gewisse Summe Geldes zu einer festgesetzten Zeit an den rechtmäßigen Inhaber der Verschreibung, bei Vermeidung der Execution und des persönlichen Arrestes zu bezahlen.

Ueber die Wechselkunde ist bereits in einem früheren Abschnitte das Nöthige gesagt, daher wir sofort zur Wechselberechnung übergehen können.

Berechnung der Devisen nach dem Berliner und Leipziger Courszettel.

Berlin und Leipzig notiren Wechsel auf folgende Plätze: auf Amsterdam, Augsburg, Bremen, Breslau, Frankfurt a. M., Hamburg, London, Paris und Wien. Leipzig auf Berlin und Berlin auf Leipzig, Petersburg und Warschau.

a) Devisen auf Amsterdam.

Amsterdam rechnet und führt Buch nach Gulden à 100 Cents; die feste Valuta, d. h. diejenige Summe, für welche sich die Coursnotiz in Berlin und in Leipzig versteht, ist 250 fl., die auf beiden Plätzen mit 140 Thlr. mehr oder weniger bezahlt werden.

Die Berechnung besteht eigentlich darin, daß man die Wechselsumme mit der Courszahl multiplicirt und das Product durch 250 dividirt; das Letztere wird jedoch wesentlich erleichtert, wenn man, sobald Halbe oder Viertel bei der Courszahl sind, diese mit 4 multiplicirt, der Divisor oder die feste Valuta muß dann ebenfalls mit 4 multiplicirt werden, wodurch 1000 als Divisor entsteht; hat man dann die Wechselsumme mit der viermal vergrößerten Courszahl multiplicirt, so braucht man nur drei Stellen abzuschneiden, um die Anzahl preußischer Thaler zu finden. Sind jedoch Achtel bei der Courszahl, so multiplicirt man dieselbe und ebenso die feste Valuta mit 8, wodurch ein Divisor von 2000 entsteht. Hat man dann die Wechselsumme mit der achtmal vergrößerten Courszahl multiplicirt, so dividirt man das Product durchweg mit 2 und verfährt dann, wie vorher. Die abgeschnittenen Decimalstellen werden in Silber-

groſchen verwandelt, indem man ſie mit 3 multiplicirt und vom Product zwei Stellen abſchneidet.

Sind Cents bei der Wechſelſumme, ſo fügt man ſolche den Gulden als Decimalſtellen bei oder rechnet für jeden Cent 2 Pfennige, was ungefähr den Cours von 139 giebt.

Wenn ſich die Wechſelſumme gegen 250 verkleinern läßt, ſo thut man dies zuerſt.

Beiſpiele.

1) Wie viel betragen auf Amſterdam 400 fl. à $141\frac{1}{2}$?

1. $\frac{400 \times 141\frac{1}{2}}{250}$ ($\frac{400}{250}$ heben wir durch 50, bleibt $\frac{8}{5}$).

2. $\frac{8 \times 141\frac{1}{2}}{5} = \frac{1132}{5} = 226\frac{2}{5}$ Thlr.

2) Wie viel betragen auf Amſterdam 862 fl. à $141\frac{1}{2}$?

Anſatz: $\frac{862 \times 141\frac{1}{2}}{250}$

1. $141\frac{1}{2} \times 4$ und $250 \times 4 = 566$ und 1000, alſo

2. $\frac{862 \times 566}{1000} = \frac{\begin{array}{r}5172\\5172\\4310\end{array}}{\frac{487892}{1000}}$ alſo gleich

3. $\frac{487{,}892 \times 3}{100}$

$\frac{26{,}76 \times 12}{100}$

9,12

Hier wurde zuerſt die Courszahl ($141\frac{1}{2}$), als auch die feſte Valuta (250) mit 4 multiplicirt, dann die Wechſelſumme (862) mit der Courszahl (566) multiplicirt, wodurch das Product 487892 gefunden wurde. Von dieſem Product werden rechts drei Decimalſtellen abgeſchnitten, da der Diviſor 1000 iſt. Die abgeſchnittenen Stellen werden mit 30 zu Silbergroſchen gemacht, von der 30 wird aber ſofort die Null abgeſchnitten, ebenſo von 1000, wodurch 100 entſteht; die $\frac{892}{1000}$ Thlr. ſind $\frac{2676}{100}$ Silbergroſchen; zwei Stellen abgeſchnitten, geben 26 Silbergroſchen; die $\frac{76}{100}$ Silbergroſchen machen wir mit 12 zu Pfennigen und ſchneiden rechts wieder zwei Stellen ab, und es bleiben 9 Pfennige.

3) Wie viel betragen auf Amſterdam 1216 fl. à $141\frac{3}{4}$?

250 fl. : $141\frac{3}{4}$ Thlr. = 1216.

1000(4 567 (4 8512

68096

689,472

14,16 (3

1,92 (12

Das Verfahren ist ganz dasselbe, wie bei dem vorhergehenden Beispiele.

4) Wie viel betragen auf Amsterdam 876 fl. à $140^7/_8$?

250 fl. : $140^7/_8$ Thlr. = 876 fl.

2000(8 . 1127 . (8 6132
1752
9636
987252
2) 493,626
18,78(3
9,36(12.

Hier haben wir das Product 987252 durch 2 dividirt, und dadurch wieder einen Divisor von 1000 erhalten; das Verfahren ist nun wie bei den früheren Beispielen.

5) Wie viel betragen auf Amsterdam 976 fl. 48 cts. à $142^1/_2$?

250 fl. : $142^1/_2$ Thlr. = 976 fl. 48 cts.

1000 (4 570 (4 . 976,48
6835360 .
488240
556,593,60 .
17,79(3
9,48(12

Hier wurden den 976 fl. die 48 cts. als Decimalstellen hinzugefügt und vom Product 5 Decimalstellen abgeschnitten, nämlich 2 für die Cents und 3 für den Divisor von 1000. Die zwei letzten Decimalstellen (60) läßt man bei Verwandelung in Silbergroschen ganz unberücksichtigt.

b) Devisen auf Augsburg, Frankfurt a. M., überhaupt auf ganz Süd-Deutschland.

Frankfurt a. M. und ganz Süd-Deutschland rechnet und führt Buch nach Gulden à 60 Kreuzer à 4 Pfge. im $52^1/_2$ Guldenfuß; feste Valuta 100 fl., wofür Preußen und Sachsen 56 Thlr. 20 Sgr. mehr oder weniger bezahlen.

Nach dem gewöhnlichen Verfahren wird die Wechselsumme mit der Courszahl multiplicirt und vom Product zwei Decimalstellen abgeschnitten; viel kürzer aber kommt man zum Ziele, wenn man die bewegliche Valuta, z. B. 56 Thlr. 24 Sgr., in Silbergroschen verwandelt, damit die Wechselsumme multiplicirt und das Product, nämlich die entstandenen Silbergroschen, durch 3000 dividirt, weil die feste Valuta 100 ist und ein Thaler 30 Silbergroschen hat, 100×30 aber 3000 ist.

Sind Kreuzer bei der Wechselsumme, so rechnet man $3^1/_2$ Kreuzer = 1 Sgr., was den Cours von $57^1/_7$ ergiebt, und fügt die dadurch erhaltenen Silbergroschen der entstandenen Summe hinzu. Z. B.

Wie viel betragen auf Frankfurt a. M. 1654 fl. 28 kr. à 56 Thlr. 24 Sgr.

a) 1654 fl. 28 kr. à $56^4/_5$ Thlr. = (57 — $^1/_5$.)

11578
8270
94278
— $^1/_5$. $330^4/_5$
100 : $939,47^1/_5$ = 939 Thlr. 22 Sgr.
$14,1^3/_5$
8— für 28 kr.
22

Die bei der Wechselsumme vorhandenen Kreuzer macht man zu halben Kreuzern und dividirt in diese mit 7, wodurch man Silbergroschen erhält.

b) 1654 fl. 28 kr. à 56. 24.

11578 — 1704 Silbergroschen
6616
3000 2818,416
939 — 14 Sgr.
8 — für 28 kr.

Thlr. 939. 22.

c) Devisen auf Hamburg.

Der Hamburger Cours wird in Berlin und Leipzig für 300 Mk.Bco. angegeben, wofür 150 Thlr. m. o. w. gezahlt werden.

Wenn der Cours 150 ist, so kostet eine Mark gerade $^{150}/_{300}$ = $^1/_2$ Thlr. = 15 Sgr., jedes Procent mehr oder weniger aber ergiebt, weil der Thaler 30 Sgr. hat, $^{30}/_{300}$ = $^1/_{10}$ Sgr. auf die Mark.

Sind bei Wechselsummen Schillinge, so rechnet man für 8 Schillinge = 7 Sgr. 6 Pfge.; von 1—7 Schillingen rechnet man so viel Silbergroschen, als man Schillinge hat; bei 9—15 Schillingen aber rechne man einen Silbergroschen weniger, als man Schillinge hat.

Beispiele.

1) Wie viel betragen 1275 Mk.Bco. auf Hamburg à 150?

1275 Mk.Bco. à 150 . = $^1/_2$ Thlr.
2) 637 Thlr. 15 Sgr.

2) Wie viel betragen 975 Mk.Bco. à 151?

975 Mk.Bco. à 151 .
2) 487 Thlr. 15 Sgr.
+ 3 = 7 = 6 Pfge. à $^1/_{10}$ Sgr. pro Mk.
490 Thlr. 22 Sgr. 6 Pfge.

3) Wie viel betragen 975 Mk.Bco. à 149?

975 Mk.Bco. à 149 .
487 Thlr. 15 Sgr.
— 3 = 7 = 6 Pfge. à $^1/_{10}$ Sgr. pr. Mk.
484 Thlr. 7 Sgr. 6 Pfge.

4) Wie viel betragen 2460 Mk. à $150^1/_2$?

2460 Mk. à $150^1/_2$.

2)1230 Thlr. à 150.

\+ 4 = 3 Sgr. à $^1/_{20}$ Sgr. pro Mk.

1234 Thlr. 3 Sgr.

Um $^1/_{20}$ Sgr. pro Mk. zu suchen, hat man nur nöthig, von 1230 den zehnten Theil zu nehmen, also eine Stelle abzuschneiden, wodurch man 123 Sgr. oder 4 Thlr. 3 Sgr. erhält.

5) Wie viel betragen 1375 Mk. Bco. 8 Sch. à $151^1/_4$?

1375 Mk. 8 Sch. à $151^1/_4$.

2) 687 Thlr. 22 Sgr. 6 Pfge. à 150.

\+ 4 = 7 = 6 = à $^1/_{10}$ Sgr. pro Mk.

\+ 1 = 1 = 10 = à $^1/_{40}$ Sgr. pro Mk.

693 Thlr. 1 Sgr. 10 Pfge.

6) Wie viel betragen 879 Mk. 5 Sch. à $151^3/_8$?

879 Mk. 5 Sch. à $151^3/_8$.

2) 439 Thlr. 20 Sgr. à 150.

2 = 28 = à $^1/_{10}$ Sgr. pro Mark.

1 = 3 = à $^3/_{80}$ Sgr. pro Mark.

443 Thlr. 21 Sgr.

Um $^3/_{80}$ Sgr. pro Mark zu finden, hat man mit 80 in 879 zu dividiren; dies geschieht, indem man oben von der Wechselsumme eine Stelle rechts abschneidet und dann noch mit 8 dividirt; dadurch findet man 11 Sgr., die man mit 3 multiplicirt, was 33 Sgr. oder 1 Thlr. 3 Sgr. ergiebt.

7) Wie viel betragen 1765 Mk. 14 Sch. à $151^3/_4$?

1765 Mk. 14 Sch.

2) 882 Thlr. 28 Sgr. à 150. 14 Sch. = 13 Sgr.

2: 5 = 26 = 6 Pfge. à $^1/_{10}$ Sgr. pro Mark.

2: 2 = 28 = 3 = à $^1/_{20}$ = = =

1 = 14 = 1 = à $^1/_{40}$ = = =

893 Thlr. 6 Sgr. 10 Pfge.

d) Devisen auf London.

London rechnet und führt Buch nach Pfund Sterling (£) à 20 Schilling (s.) à 12 Pence (d.), wofür Preußen und Sachsen 6 Thlr. 20 Sgr. (Ngr.) m. o. w. bezahlen. Wir behandeln zuerst solche Aufgaben, in denen es sich blos darum handelt, eine solche Anzahl Liver in preußisch Courant zu verwandeln, in denen 30 (Sgr.) ohne Rest aufgeht. Z. B.

180 Pfd. St. à 6 Thlr. 23 Sgr. 9 Pfge.

30) 6 = $203^3/_4$ Sgr. (6

$1222^1/_2$ Thlr.

Erklärung. Wenn 1 Pfd. Sterl. einen Silbergroschen kostete, so würden 180 Pfd. Sterl. = 180 Sgr. oder auf 6 Thaler zu stehen kommen; nun kostet aber 1 Pfd. Sterl. = 6 Thlr. 23 Sgr. 9 Pfge. oder

$203\frac{3}{4}$ Sgr., folglich kosten 180 Pfd. Sterl. = 6 × $203\frac{3}{4}$ Thlr. = $1222\frac{1}{2}$ Thlr.

Da dieses Verfahren nur selten in Anwendung kommen wird, vielmehr solche Summen gegeben sind, in denen 30 nicht aufgeht, so wende man folgendes Verfahren an: Man drücke den Cours in Silbergroschen aus, multiplicire damit die gegebenen Liver und dividire das Product durch 30. Z. B.

247 Pfd. St. à 6 Thlr. 23 Sgr. 9 Pfge.!

6 Thlr. 23 Sgr. 9 Pfge. = $203\frac{3}{4}$ Sgr.

247

$203\frac{3}{4}$ $(\frac{1}{2} + \frac{1}{4})$

741

494

$123\frac{1}{2}$

$61\frac{3}{4}$

30 : $50326\frac{1}{4}$ = 1677 Thlr. 16 Sgr. 3 Pfge.

Sind Schillinge und Pence bei der Wechselsumme, so drücke man diese als Zehntel- resp. Hundertstel-Liver aus und wende dann folgendes Verfahren an:

a) 265 Pfd. St. 16 Sch. à 6 Thlr. 22 Sgr. 6 Pfge.

16 Sch. = $\frac{8}{10}$ Pfund. Also 265,8 × $6\frac{3}{4}$.

256,8 — $\frac{27}{4}$.

27

18606

5316

4 : 7176,6 = 1794 Thlr. 4 Sgr. 6 Pfge.

b) 147 Pfd. St. 15 Sch. à 6 Thlr. 20 Sgr.

15 Sch. = $\frac{75}{100}$ Pfd. St. Also 147,75 × $6\frac{2}{3}$.

147,75 — $\frac{20}{3}$.

20

3 : 2955,00 = 985 Thlr.

c) 317 Pfd. St. 6 Sch. 6 D. à 6 Thlr. 21 Sgr.

317,325 — 6,7.

6,7

2221275

1903950

2126,0775 = 2126 Thlr. 2 Sgr. 4 Pfge.

e) Devisen auf Paris.

Paris hat als feste Valuta 300 Franken, wofür Preußen 80 Thlr. m. o. w. bezahlt.

Man hat nur nöthig, die Wechselsumme mit dem Cours zu multipliciren und das erhaltene Product durch 300 zu dividiren.

a) Wie viel Thaler preuß. betragen 965 Franken in Breslau, wenn der Cours 81 steht?

965 × 81.
7720
781,65
3) 260 Thlr. 16 Sgr. 6 Pfge.

Statt mit 300 zu dividiren, dividirt man zunächst durch 100; dies geschieht, indem man vom Product rechts zwei Stellen abstreicht. Dann dividirt man durch 3. Den Rest von $^{165}/_{300}$ kann man leicht in Silbergroschen verwandeln. Statt nämlich den Zähler 165 mit 30 zu multipliciren und das Product durch 300 zu dividiren, denkt man sich 30 gegen 300 gehoben und dividirt gleich durch 10. Der alsdann sich ergebende Rest $^{5}/_{10}$ Sgr. ist ohne Mühe in Pfennige zu verwandeln.

b) M. in Düsseldorf wird von seinem Banquier eine Rimesse pro Lyon von 1976 Franken 75 Centimen, im Cours zu $81^{1}/_{4}$ Thlr. berechnet. Wie viel hat M. zu zahlen?

1976,75 × 81,25.
988375
395350
197675
1581400
1606,109375.
3) 535 Thlr. 11 Sgr.

Oder: 1976,75 × $81^{1}/_{4}$.
1581400
49419
1606,1094
535 Thlr. 11 Sgr.

f) Devisen auf Wien.

Wien rechnet und führt Buch nach Gulden à 100 Neukreuzer. Feste Valuta 150 Gulden ö. W., wofür Preußen 100 Thaler m. o. w. bezahlt.

Man findet den Werth eines Guldens in Silbergroschen, wenn man die Courszahl durch 5 dividirt, weil 30 in 150 gleich 5 mal enthalten ist, oder man multiplicirt die Courszahl mit 2 und dividirt durch 10; dies geschieht, indem man rechts eine Stelle abschneidet. Die abgeschnittene Stelle bedeutet in Berlin 1-0tel Silbergroschen und in Leipzig Pfennige. Z. B.

Was ist ein Gulden werth, wenn der Cours $92^{1}/_{2}$ ist?

5 : $92^{1}/_{2}$ — $18^{1}/_{2}$ Sgr.

oder $92^{1}/_{2}$ × 2 — 18,5 Sgr.

Dies Verfahren läßt sich bei manchen Coursen auch zur Berechnung von Wechselsummen mit Vortheil anwenden, namentlich bei 85. $87^{1}/_{2}$. 90. $92^{1}/_{2}$ ꝛc.; z. B.

	1276 fl.	à $87^{1}/_{2}$.
à $^{1}/_{2}$ Thlr.	638 Thlr.	17,5 (2
à $^{1}/_{12}$ Thlr.	106 = 10 Sgr.	= 15
	744 Thlr. 10 Sgr.	$2^{1}/_{2}$

2485 fl. à 95
4970 5) 19 = $^2/_3$ Thlr. — 1 Sgr.
3) 1656 Thlr. 20 Sgr.
à 1 Sgr. ab 82 = 25 =
1573 Thlr. 25 Sgr.

Wie viel Thaler und Silbergroschen betragen 985 fl. 84 Nkr. pr. Wien, wenn der Cours $93^3/_4$ ist?

Bei Aufgaben dieser Art thut man am besten, wenn man die Courszahl mit 2 multiplicirt, ebenso die feste Valuta 150, wodurch man 300 zum Divisor erhält, durch den sich leichter als mit 150 dividiren läßt.

985,84 à $93^3/_4$
788 672 $187^1/_2$ (2
69 0088
4 9292
1848,4500
616 Thlr. 4 Sgr. 6 Pfge.

Von dem Product schneidet man 4 Stellen ab; da der Divisor 300 × 100 = 30000 ist, dividirt die übrig gebliebenen Stellen durch 3 und verwandelt den Thalerbruch $^{45}/_{300}$ in Silbergroschen.

g) Devisen auf Bremen.

Bremen rechnet und führt Buch nach Louisd'ors à 72 Grote à 5 Schwaren, wofür Preußen 110 Thlr. m. o. w. bezahlt.

1) Wie viel beträgt ein Wechsel von 913 Thaler in Louisd'ors à 5 Thlr., wenn der Cours 111 steht?

576 × 111
639,36
10,8 (3
9,6.

Da 100 Thaler Gold hier 111 Thlr. preuß. Cour. sind, so hat man nur nöthig, die Wechselsumme mit der Courszahl zu multipliciren und mit 100 zu dividiren. Die abgeschnittenen beiden Stellen sind $^{36}/_{100}$ Thaler, die man in Silbergroschen verwandelt.

2) 1736 Thlr. 54 Grote in Bremen sind zu $111^1/_2$ wie viel preußische Thaler?

$1736^3/_4$
× $111^1/_2$
192696
868
$83^1/_4$
$^3/_8$
$1936,47^5/_8$
14,25
3,00

Hier haben wir die Wechselsumme $1736\frac{3}{4}$ mit der Courszahl $111\frac{1}{2}$ multiplicirt und zwar 1736×111; dann haben wir 1736 mit $\frac{1}{2}$ multiplicirt $= 868$; dann $111 \times \frac{3}{4} = 83\frac{1}{4}$; zuletzt $\frac{3}{4} \times \frac{1}{2} = \frac{3}{8}$; haben dann die Producte zusammengezählt und durch 100 dividirt.

Oder man verwandelt die 54 Grote in einen zweistelligen Decimalbruch, indem man mit 72 in 5400 dividirt; das giebt $\frac{75}{100}$ Louisd'orthaler; ebenso verwandelt man $\frac{1}{2}$ preuß. Thaler in $\frac{5}{10}$ Thaler. Nun hat man

$$\begin{array}{r} 1736{,}75 \times 111{,}5 \\ \hline 8683\ 75 \\ 1927792\ 5 \\ \hline 100000 : 1936{,}47625 \\ \hline 14{,}28\ (3 \\ \hline 3{,}36\ (12 \end{array}$$

Antwort: 1936 Thlr. 14 Sgr. 3 Pfge.

h) Devisen auf Breslau oder Leipzig, oder in Leipzig auf Berlin.

Die feste Valuta dieser Plätze auf einander ist 100 Thaler; man hat daher nur nöthig, die Procente des Courses über oder unter 100 von der Wechselsumme zu- oder abzuziehen. Z. B.

2684 Thlr. 24 Sgr. à $99\frac{3}{4}$.		2684 Thlr. 24 Sgr. $\frac{1}{4}$%.
à $\frac{1}{4}$%	6 = 21 = 4 Pfge.	6,71 = 6 =
	2678 Thlr. 2 Sgr. 8 Pfge.	21,36 (30
		4,32 (12

i) Devisen auf St. Petersburg.

Petersburg hat als feste Valuta 100 Silber-Rubel, wofür Preußen 100 Thaler m. o. w. bezahlt.

Hier multiplicirt man die Wechselsumme mit der Courszahl und schneidet rechts zwei Stellen ab; die abgeschnittenen Stellen bilden einen Thalerbruch, den man in Silbergroschen verwandelt, indem man mit 3 multiplicirt und rechts eine Stelle abschneidet, welche ein Silbergroschenbruch ist.

Sind Kopeken bei der Wechselsumme, so verfährt man ebenso, nur daß man dann 4 Stellen abschneidet. Z. B.

Wie viel betragen auf Petersburg:

$$\begin{array}{r} 867\ \text{S.-R. à } 94\frac{1}{4}. \\ \hline 3468 \\ 7803 \\ \hline 216\frac{3}{4} \\ \hline 100 : 817{,}14\frac{3}{4} \\ \hline 4{,}4\frac{1}{4}\ (3 \\ \hline 5{,}1. \end{array}$$

Antwort: 817 Thlr. 4 Sgr. 5 Pfge.

Wie viel betragen auf Petersburg:

1973 S.-R. 68 Kopeken à $95^3/_8$.

= 1973,68 S.-R. à $95^3/_8$

9868 40

177631 2

493 42 = $^1/_4$.

246 71 = $^1/_8$.

10000 : 1882,3973

11,7 (3

8,4 (12.

Antwort: 1882 Thlr. 11 Sgr. 8 Pfge.

k) Devisen auf Warschau.

Die feste Valuta ist S.-R. 90, wofür Preußen und Leipzig circa Thlr. 85 bezahlen.

Hier findet dasselbe Verfahren wie bei Petersburg statt, nur daß man statt 100 einen Divisor von 90 hat. Z. B.

Wie viel betragen auf Warschau:

845,65 S.-R. à $84^5/_8$.

338260

676520

$422821/_2$

$10570^5/_8$

9000 : $7156,313^1/_8$.

795 Thlr. $13,13^1/_8$

4 Sgr.

Antwort: 795 Thlr. 4 Sgr.

Berechnung der Devisen nach dem Frankfurter Courszettel.

Frankfurt und ganz Süd-Deutschland notiren Wechsel auf Amsterdam, Berlin, Bremen, Hamburg, Leipzig, London, Mailand, Paris, Wien und Triest.

Frankfurt und ganz Süd-Deutschland, mit Ausnahme Oesterreichs, rechnen und führen Buch nach dem $52^1/_2$-Guldenfuß, oder nach süddeutscher Währung, und man rechnet den Gulden zu 60 Kreuzern à 4 Pfennige.

a) Devisen auf Amsterdam.

Die feste Valuta ist holl. fl. 100, wofür Frankfurt 100 fl. südd. W. m. o. w. bezahlt.

Da der Cours immer in der Nähe von 100 ist, so hat man nur nöthig, die Prozente abzuziehen oder zuzuzählen. Z. B.

Wie viel betragen auf Amsterdam
holl. fl. 1488. à $99^3/_8 = 100 - {}^5/_8$.

1488 — 9, 30. = 1478, 70 fl.
42,0 (6

1488
744 = $^1/_2$%
186
9,30 = $^1/_8$%

Antwort: 1478 fl. 42 kr.

Wie viel betragen auf Amsterdam
holl. fl. 1722. 24 Cts. à $100^1/_4$.

1722,24 fl.
+ $^1/_4$ 4,306
1726,546 fl. oder 1726 fl. 33 kr.
546 fl. 60 kr.
32,76

1722,24
4) 4,306

b) Devisen auf Berlin, Leipzig und Köln.

Die feste Valuta ist Thaler 60, die veränderliche dagegen 105 fl. m. o. w.; man kann auch 1 Thlr. als fest und 105 kr. als veränderliche Valuta annehmen.

Man multiplicirt die Wechselsumme mit dem Cours und dividirt durch 60, oder man nimmt die gegebenen Thaler $1^3/_4$mal. Z. B.

735 Thlr. à $104^3/_4$.
2940
$367^1/_2$
$183^3/_4$
60 : 76991$^1/_4$
1283 fl. $11^1/_4$ kr.

1635 Thlr. in Leipzig à 105.
1635 fl. 60 kr.
817 = 30. 30 =
408 = 45. 15 =
2861 fl. 15 kr.

Sind Silber- oder Neugroschen bei der Wechselsumme, so berechnet man für jeden $3^1/_2$ kr.

c) Devisen auf Bremen.

Die feste Valuta ist Gold-Thlr. 50 (à 72 Grote à 5 Schwaren), die veränderliche 96 fl. m. o. w.

Man multiplicirt die Wechselsumme mit dem doppelten Cours und dividirt dann durch 100. Z. B.

Lsd'orthlr. 842 à $96^1/_4$
7578 $192^1/_2$ (2
1684
421
100 : 1620,85
51,0 (6

Antw. fl. 1620. 51 kr.

Sind Grote bei der Wechselsumme, so verwandelt man diese in einen Decimalbruch und verfährt dann auf dieselbe Weise.

d) Devisen auf Hamburg.

Feste Valuta ist Mk.Bco. 100, die veränderliche 88 fl. m. o. w.

Man multiplicirt die Wechselsumme mit dem Cours und dividirt durch Hundert. Z. B. Wie viel betragen

1458 Mk.Bco. à $88^1/_4$.?

11664
11664
$364^1/_2$

100 : $1286,68^1/_2$
41,1 (6

Antwort. 1286 fl. 41 kr.

Sind Schillinge bei der Wechselsumme, so rechnet man für jeden 3,3 kr. Z. B. Wie viel betragen

2195 Mk.Bco. 5 Sch. à $88^1/_2$?

17560
17560
$1097^1/_2$.

100 : $1942,57^1/_2$
34,5
2,0

1942 fl. 34 kr. 2 pfge.
16 = 2 = für 5 Sch. à 3,3 kr.

Antwort: 1942 fl. 51 kr.

e) Devisen auf Paris, Lyon, Antwerpen ꝛc.

Die feste Valuta ist Frcs. 200, die veränderliche fl. $93^1/_2$ m. o. w.

Man multiplicirt mit dem Cours und dividirt durch 200; oder man nimmt die Hälfte der Summe und multiplicirt mit dem Cours und dividirt durch 100, oder man multiplicirt mit dem halben Cours und dividirt durch 100. Z. B.

Wie viel betragen Frcs. 2736,34 auf Paris à $93^1/_2$?

2736,34 Frcs. à $93^1/_2$.

820902
2462706
136817

20000 : 25584779

1279,2389.
14,334(6
1,336(4 Antwort: fl. 1279. 14 kr. 1 pfg.

Hier ist die Wechselsumme mit dem Cours multiplicirt und durch die feste Valuta 200 dividirt worden; da aber Centimen bei der Wechselsumme sind, so ist der Divisor 20000.

Dasselbe Beispiel, ausgeführt durch Halbirung der Wechselsumme.

Frcs. 2736,34 à $93^1/_2$.

2) 1368 17

410451

123135 3

68408

10000 : 1279,2389 (6

14,334 (4

1,336

Dasselbe Beispiel, ausgeführt durch Halbirung der Courszahl.

Frcs. 2736,34 à $93^1/_2$

1915438 2) $46^3/_4 = 47 - 1/4$.

1094536

12860798.

$-1/4$: $6840 8^1/_2$

10000 : $1279,2389^1/_2$.

14,334 (6

1,336 (4

Devisen auf Mailand, Genua ꝛc. werden auf dieselbe Art berechnet.

f) Devisen auf London.

Die feste Valuta ist Pfd. St. 10, wofür Frankfurt fl. 118 m. o. w. bezahlt. Man multiplicirt mit dem Cours und dividirt durch 10. Sind Schillinge und Pence bei der Wechselsumme, so verwandelt man diese in einen Decimalbruch. Z. B.

Wie viel betragen 85 Pfd. St. à $119^1/_2$?

a) 85 × $119^1{}_2$

765

935

$42^1/_2$

$1015,7^1/_2$ (6

45 Antwort: 1015 fl. 45 kr.

b) 125 Pfd. St. 12 Sh. à $120^1/_4$.

125,6 × $120^1/_4$.

150720

314

1510,34

20,4 (6

1,6 (4 Antw. fl. 1510. 20 kr. 2 pfge.

c) 217 Pfd. St. 13 Sh. 3 D. à $118^1/_4$.

217,66 × $118^1/_4$.

174128
239426
5442

1000 : 2573,830. = ca. $^{66}/_{100}$.

13 Sh. 3 D. oder $13^1/_4$ Sh. × $^5/_{100}$

49,80 (6
3,20 (4

Antwort: 2573 fl. 50 kr.

g) Devisen auf Wien und Triest.

Feste Valuta ist ö. W. fl. 100 in Banknoten, wofür Frankfurt 95 fl. m. o. w. bezahlt.

Die Berechnung ist ebenso, wie bei Amsterdam und Hamburg.

Berechnung der Devisen nach dem Hamburger Courszettel.

Hamburg notirt Wechsel auf Amsterdam, Antwerpen, Augsburg, Berlin, Bremen, Frankfurt a/M., Genua, Kopenhagen, Lissabon, London, Livorno, Paris, Triest, St. Petersburg, Wien.

Hamburg rechnet und führt Buch nach Mk.Bco. à 16 Schill. à 12 Pfge.

a) Devisen auf Amsterdam.

Feste Valuta 40 Mk.Bco., wofür Amsterdam fl. 35,60 m. o. w. bezahlt.

Man multiplicirt mit 40 und dividirt mit dem Cours. Z. B.

a) Wie viel betragen fl. 2465 pr. Amsterdam zu 35,75?

3575 : 2465 × 40.

9860000. = 2758 Mk.Bco. — Schill. 7 Pfge.

b) Wie viel betragen fl. 1936. 84 Cts. à 35 fl. 70 Cts.?

35,70 : 1936,84 × 40.

10) = 357 : 7747 36ø = 10) 4.

2170 Mk.Bco. 2 Sch.

Allgemein anwendbare Erleichterungen lassen sich hier nicht anbringen, deshalb benutze man die Vortheile, welche die betreffenden Aufgaben an sich bieten.

b) Devisen auf Antwerpen, Genua, Paris, Frankfurt a/M., Augsburg, Livorno und Wien.

Die feste Valuta auf diese Plätze ist 100.

Man multiplicire die gegebene Wechselsumme mit 100 und dividire durch den Cours.

Wie viel betragen Frcs. 2436. 50 Cts. pr. Paris, wenn der Cours $189^3/_4$ ist?

189,75 : 24365000

oder

759 : 974600 = 1284 Mk.Bco. 1 Schill.

c) Devisen auf Berlin, Köln, Leipzig und Kopenhagen.

Die feste Valuta ist 300.

a) Wie viel Mk.Bco. sind 1936 Thaler pr. Berlin, wenn der Cours $151^3/_4$ ist?

$151^3/_4$ Thlr. : 300 Mk.Bco. = 1936 Thlr.

607

4.

607 : 1936 × 4 × 300.

607 : 2323200 . = 3827 Mk.Bco. 5 Schill. 6 Pfge.

b) Wie viel Mk.Bco. sind 2748 Reichsbankthlr. à 200?

1374

4122 Mk.Bco.

Man zählt zur Wechselsumme deren Hälfte.

d) Devisen auf London.

Die feste Valuta ist 1 Pfd. St., wofür Hamburg Mk.Bco. 13. 4 Schill. m. o. w. bezahlt.

Man multiplicirt die Wechselsumme mit dem Course.

Z. B. Pfd. St. 326. 10. à Mk.Bco. 13. $4^1/_2$.

978

81 — 8 à 4 Schill. = $^1/_4$ Mk.

10 — 3 à $^1/_2$ Schill.

6 — 10 für 10 Cts. = $^1/_2$ aus 13. $4^1/_2$.

Mk.Bco. 4336 — 5.

Sind Schillinge und Pence bei der Wechselsumme, so kann man dieselben in einen dreistelligen Decimalbruch verwandeln und dann die Multiplication vornehmen.

Wie viel zahlt Hamburg für Pfd. St. 435. 12 Sh. 4 D., wenn der Cours 13. $6^1/_2$ ist?

Pfd.St. 435. 12 Sh. 4 D. pr. London.

4 D. = $^4/_{12}$ = $^1/_3$ Sh. = 0,333 Sh.

12,333 Sh. = $\frac{12,333}{20}$ Pfd. St. = 0,617 Pfd. St.

Pfd. St. 435,617. à Mk.Bco. 10 = 4356,17.

" à " 2 = 871,234

" à " 1 = 435,617

" à Shilling 4 = 108,904

" à " 2 = 54,452

" à " $^1/_2$ = 13,613

Mk.Bco. 5839,990

e) Devisen auf Madrid, Cadix, Bilbao.

Die feste Valuta ist 1 Duro ($) oder 20 Realen (r), wofür Hamburg 43—45 Schillinge bezahlt.

Ist die Wechselsumme in Duros ausgedrückt, so multiplicirt man sie mit der Courszahl; sind Realen dabei, so verwandelt man diese durch Multiplication mit der 5 in einen Decimalbruch. Wenn die Wechselsumme auf Realen lautet, so multiplicirt man die Wechselsumme mit dem Cours und dividirt durch 20. Z. B.

Wie viel zahlt Hamburg für 1040 Duro, wenn der Cours à $44^1/_4$ Schilling ist?

1040 Duro à $44^1/_4$ Schill. = 2 Mk. $12^1/_4$ Schill.

2080 Mk.Bco. (2
520 " { 8 Schill. = $^1/_2$ Mk.
260 " { 4 " = $^1/_2$ v. 8.
16 " 4 Schill. { $^1/_4$ " = $^1/_{16}$ v. 4.
2876 Mk.Bco. 4 Schill.

Wie viel betragen 1218 D. 6 R., wenn der Cours $45^1/_8$ ist?

1218 D. 6 R. à $45^1/_8$ Schill. = 2 Mk. $13^1/_8$ Schill.

1218,3.

2436,6 Mk. { 2
609,15 " { 8 Schill. = $^1/_2$ Mk.
304,575 " { 4 " = $^1/_2$ " von 8.
76,144 " 1 " = $^1/_4$ " von 4.
9,518 " $^1/_8$ " = $^1/_8$ " von 1.
3435,987 oder 3436 Mk.

Wie viel betragen 2703 Realen auf Cadix zum Course von $43^3/_4$?

20 R. : $43^3/_4$ Schill. = 2703 R.

5406 Mk. (2 Mk.
1351 " 8 Schill. (8 Schill. = $^1/_2$ Mk.
337 " 14 " (2 " = $^1/_4$ v. 8 Sch.
168 " 15 " (1 " = $^1/_2$ v. 2 "
84 " 7 " ($^1/_2$ " = $^1/_2$ v. 1 "
42 " 4 " ($^1/_4$ " = $^1/_2$ v. $^1/_2$ "
20 : 7391 Mk.
$369^{11}/_{20}$ Mk. = 369 Mk. 8 Schill.

Oder: 2703 R. à $43^3/_4 = 44 - {}^1/_4$

10812
10812
118932
÷ $^1/_4$ 676
320 : 118256 Schill.
369 Mk. 8 Schill.

Der Divisor 320 entsteht dadurch, daß man die erhaltenen Schillinge mit 16 zu Mark mache und diese dann durch 20 dividire. $16 \times 20 = 320$.

f) Devisen auf Lissabon, Oporto ꝛc., überhaupt auf portugiesische Plätze.

Dieser Cours versteht sich für ein Milreïs (\$) oder 1000 Reïs, und ist immer in der Nähe von 48. oder 3 Mk.

Wenn der Cours unter 48 ist, so rechnet man zuerst 32 Schill. oder 2 Mk. und zerlegt das übrige in Theile von 16. Man kann auch die Wechselsumme mit 3 multipliciren und dann so viel ab- oder zurechnen, als die zu viel oder zu wenig angenommenen Schillinge mit den Milreïs der Wechselsumme multiplicirt, betragen. Die bei der Wechselsumme befindlichen Reïs werden immer als Decimalbruch behandelt. Z. B.

a) Wie viel betragen auf Lissabon oder Oporto:
1772 M. à $46^1/_2$ Schill. = 2 Mk. $14^1/_2$ Schill.?

3544 Mk. (2
886 = (8 Schill. = $^1/_2$ Mk.
443 = (4 = = $^1/_2$ von 8.
221 = 8 Schill. (2 = = $^1/_2$ = 4.
55 = 6 = ($^1/_2$ = = $^1/_4$ = 2.
5149 Mk. 14 Schill.

Oder: 1772 M. à $46^1/_2$ Schill.
10632
7088
886
82398 Schill.
16) 5149 Mk. 14 Schill.

b) Wie viel betragen auf Lissabon 1385 M. à $48^5/_8$ Schill.?
1385 M. à $48^5/_8$ oder 3 Mk. $^5/_8$ Schill.?

4155 Mk. (3 + 1385 M.
54 = $1^5/_8$ Schill. $692^1/_2$ à $^1/_2$ Schill.
4209 Mk. $1^5/_8$ Schill. $173^1/_8$ à $^1/_8$ =
$865^5/_8$
16) 54 Mk. $1^5/_8$ Schill.

c) Wie viel betragen auf Oporto 2607 M. 410 Reis à $47^1/_4$?

2607,410 M. à $47^1/_4$ Schill.

7822,230 Mk. (3 ÷ 2607,410

— 122,222 1303,705 à $^1/_2$ Schill.

7700,008 Mk. 651,852 à $^1/_4$ =

1955,557

16) 122,222

g) Devisen auf St. Petersburg.

Die feste Valuta ist S.-R. 1, wofür Hamburg 28—32 Schill. bezahlt.

Man multiplicirt die Wechselsumme mit den gegebenen Schillingen, und dividirt durch 16. Die bei der Wechselsumme befindlichen Kopeken werden als Decimalbruch behandelt. Z. B.

a) Wie viel betragen auf Petersburg 740 R.S. à $31^5/_8$?

740 R.S. à $31^5/_8$ Schill.

2220

370 Mk. à $^1/_2$ Schill.

$92^1/_2$ = à $^1/_8$ = = $^1/_4$ von $^1/_2$.

$234\,02^1/_2$

16) 1462 Mk. $10^1/_2$ Schill.

b) Wie viel betragen auf Riga 1332 R.S. 44 Kop. à $32^1/_8$ Schill.?

1332,44 à $32^1/_8$ Schill.

2664,88 (2 + 1332,44 à $^1/_8$

10,41 . à $^1/_8$ Schill. 166,555

2675,29 16) 10,41

= 2675 Mk. 4 Schill.

Die Arbitrage-Rechnung.

Hat man an einem auswärtigen Platze eine Schuld zu bezahlen oder eine Forderung einzuziehen, so muß man untersuchen, auf welchem Wege dies am vortheilhaftesten geschehen kann. Dies Verfahren nennt man arbitriren, und die dabei anzuwendende Rechnung Arbitragerechnung.

Was nun die Wege oder die Operationen betrifft, mit denen man es bei der Arbitrage zu thun hat, so zerfallen sie in directe und indirecte, indem entweder nur das Coursverhältniß zwischen dem Platze des Gläubigers und des Schuldners, oder auch andere, fremde Coursverhältnisse bei der Berechnung in Betracht kommen.

Bei der directen oder einfachen, als auch bei der indirecten oder zusammengesetzten Arbitrage sind nicht nur die Coursverhältnisse allein maßgebend,

ſondern man muß auch darauf achten, ob die Zahlung in kurzer oder langer Sicht geſchehen ſoll, wie viel Zinſen oder Discont man zu vergüten hat, und die Koſten, welche das Arbitriren verurſacht.

I. Arbitrage ohne Speſen.

A. Arbitrage über directe Wege.

a. Man hat die Wahl zwiſchen directem Traſſiren und directem Remittiren.

Bei Berechnung ſolcher Beiſpiele ſind die Coursblätter des eigenen und des fremden Platzes nothwendig.

Berlin ſchuldet in Paris Frcs. 4800. und kann entweder Rimeſſen zu $80^1/_4$ machen, oder zu 375 auf ſich traſſiren laſſen; welches iſt vortheilhafter?

Beim Remittiren koſten die 4800 Frcs.:

300 Frcs. : $80^1/_4$ Thlr. = 4800 Frcs.

= Thlr. 1284.

Beim Traſſiren koſten ſie:

375 Frcs. : 100 Thlr. = 4800 Frcs.

= Thlr. 1280.

Das Traſſiren iſt alſo für Berlin vortheilhafter, da es auf dieſem Wege 4 Thaler weniger zu zahlen hat.

Frankfurt a/M. hat an Leipzig Thlr. Cour. 2800. zu fordern, und kann entweder à $105^1/_2$ traſſiren, oder ſich Rimeſſen machen laſſen, die in Leipzig 56. 24. koſten. Welche Einziehung iſt die vortheilhafteſte?

Beim Traſſiren bringen die 2800 Thlr.

60 Thlr. : $105^1/_2$ fl. = 2800 Thlr.

fl. 4923. 20 kr.

Beim Remittiren bringen ſie:

$56^4/_5$ Thlr. : 100 fl. = 2800 Thlr.

fl. 4929. 34.

Frankfurt wird ſich Rimeſſen machen laſſen, da es auf dieſem Wege 6 fl. 14 kr. für ſeine Forderung mehr empfängt.

Aufgaben.

1) Frankfurt a/M. hat an Paris 4250 Frcs. zu zahlen und kann auf Paris à $92^3/_4$ remittiren, oder auf ſich à $214^1/_2$ traſſiren laſſen. Wie wird Frankfurt ſeine Schuld decken?

2) Ein Amſterdamer Haus hat an Paris 3875 Frcs. zu fordern und kann entweder à $56^3/_8$ traſſiren, oder ſich Rimeſſen machen laſſen, die in Paris $212^1/_2$ koſten. Welcher Weg iſt für den Amſterdamer am vortheilhafteſten?

b. Man hat die Wahl zwischen kurzer und langer Sicht.

Hat man an einem auswärtigen Platze eine Zahlung jetzt zu leisten, so kann man kurzsichtiges Papier remittiren; man kann aber auch langsichtige Rimessen wählen, nur muß man dann um so viel mehr remittiren, als die Zinsen nach dem Discontfuß des betreffenden Platzes betragen, oder auch zu dem Zinsfuß, welchen der Geschäftsfreund in Rechnung bringt. Hat man dagegen in langer Sicht eine Zahlung zu leisten, so kann dieses entweder mit langsichtigem oder kurzsichtigem Papier geschehen, indem ich untersuche, auf welchem Wege ich weniger zu zahlen brauche.

1) Berlin schuldet Hamburg 3480 Mk.Bco. in kurzer Sicht. Es kann diese Zahlung leisten in Wechseln kurzer Sicht zu $152^{7}/_{8}$, oder in 2-M.-Papier, welches zu $151^{1}/_{2}$ zu haben ist. Welcher Weg ist vortheilhafter, wenn Hamburg $4\,\%$ Discont rechnet?

Kurze Sicht.			Lange Sicht.		
? Thlr.	3480.		? Thlr.	3480.	
300	—	$152^{7}/_{8}$.	$99^{1}/_{3}$.	100.	
Thlr. 1773.	10.	6.	300	—	$151^{1}/_{2}$.
			Thlr. 1769.	5.	10.

Auf dem letzten Wege hat Berlin 4 Thlr. 4 Sgr. 8 Pfge. weniger zu bezahlen.

Auf das Jahr kommen $4\,\%$ Disconto, folglich auf 2 Monate $^{2}/_{3}\,\%$. Will Berlin durch 2-Monat-Wechsel bezahlen, so muß es so viel Mark mehr senden, als diese $^{2}/_{3}\,\%$ Abzug in Hamburg ausmacht; man hat also für $99^{1}/_{3}$ Mark immer 100 Mark zu senden.

2) Hamburg hat an London nach 3 Monaten 1200 Pfd.-St. zu zahlen und kann in dieser Sicht auf London à 13. 8 kaufen; dagegen k. S. à 13. $8^{1}/_{4}$ zu haben ist, und London würde dann $5\,\%$ Zinsen im Conto Corrent vergüten. Welche Art der Rimessen soll Hamburg wählen und wie viel Mk.Bco. Vortheil hat es dabei?

1 Pfd. St. : $13^{1}/_{2}$ Mk. = 1200 Pfd. St.

= 16200 Mk. für 3-Mt.-Papier.

? Mk.	1200	Pfd. St. in 3-Mt.-Papier.
100	$98^{3}/_{4}$	Pfd. St. in k. P.
1 —	$13^{33}/_{64}$	Mk.

= 16016 Mk.Bco. für kurzes Papier.

Hamburg wird also kurzes Papier remittiren, da es auf diesem Wege 184 Mk. Vortheil hat.

Anm. Die Zinsen für 1 Mt. à $5\,\%$ sind $^{5}/_{12}$ Pfd. St., für 3 Mt. $= 3 \times {}^{5}/_{12} = {}^{15}/_{12} = 1^{1}/_{4}$ Pfd. St.; man remittirt daher statt 100 Pfd. St. in langer Sicht nur $98^{3}/_{4}$ Pfd. St. in k. S.

Aufgaben.

1) Berlin hat an Amsterdam 2460 fl. holl. in kurzer Sicht zu zahlen und kann entweder kurzes Amsterdamer à 142 oder 2-Mt.-Papier zu $141\frac{3}{8}$ remittiren. Welches ist am vortheilhaftesten, wenn der Discont in Amsterdam 4% steht?

2) Hamburg hat an Paris 12600 Frcs. in 3-Mt.-Papier zu zahlen und kann in dieser Sicht à $191\frac{1}{4}$ kaufen, wogegen k. S. mit $189\frac{1}{2}$ zu haben ist. Welches Papier wird Hamburg wählen, wenn in Paris der Discont $3\frac{1}{2}\%$ ist?

B. Arbitrage über indirecte Wege oder zusammengesetzte Arbitrage.

Bei Beispielen dieser Art hat man zu untersuchen, ob man zur Bezahlung einer Schuld, statt der directen Rimesse, Rimessen auf andere Plätze machen, oder ob man zur Einziehung einer Forderung, an der Stelle der Tratte auf den Schuldner, dessen Rimessen auf fremde Plätze wählen soll. Um dieses zu untersuchen, sind die Coursblätter des eigenen Platzes und der fremden Plätze nothwendig; auch muß man den Discontfuß der angegebenen Plätze kennen.

1) Leipzig hat an Amsterdam in k. S. 8000 fl. zu zahlen und kann directes Papier à $142\frac{3}{8}$ kaufen. Auf dem Leipziger und Amsterdamer Courszettel finden sich an einem und demselben Tage notirt:

	Amsterdam	Leipzig
London	11. 60.	6. 20.
Frankfurt a/M.	$99\frac{1}{2}$.	56. 24.
Paris	$55\frac{3}{4}$.	80.
Hamburg	35. 75.	$150\frac{1}{2}$.

d. h. Leipzig kann Wechsel auf die genannten Plätze zu den angegebenen Coursen kaufen, sie nach Amsterdam remittiren und dieses schreibt ihm dafür so viel gut, wie auf dem Amsterdamer Courszettel notirt ist. Welche Art von Rimessen wird Leipzig wählen?

Wir fragen zuerst, wie viel kosten die 8000 fl. direct?

250 fl. $142\frac{3}{8}$ Thlr. = 8000 fl.

= 4556 Thlr.

über London.		über Frankfurt.	
? Thlr.	8000 fl.	? Thlr.	8000 fl. holl.
11,60.	1 Pfd. St.	$99\frac{1}{2}$.	100 fl. in Frankfurt.
1.	$6\frac{2}{3}$ Thlr.	100.	$56\frac{4}{5}$ Thlr.
= Thlr. 4597,9.		= Thlr. 4566,83.	

über Paris.		über Hamburg.	
? Thlr.	8000 fl.	? Thlr.	8000 fl.
$55\frac{3}{4}$.	120 Frcs.	35,75.	40 Mk.Bco.
300.	80 Thlr.	300.	$150\frac{1}{2}$ Thlr.
= Thlr. 4591,92.		= Thlr. 4490,44.	

Zur Erlangung der Entscheidung stellen wir die Resultate zusammen:
fl. 8000 holl. kommen zu stehen:

in directen Rimessen auf	Thlr. 4556.
in Londoner Devisen	„ 4597, 9.
in Frankfurter „	„ 4566,83.
in Pariser „	„ 4591,92.
in Hamburger „	„ 4490,44.

Leipzig wird die Schuld in Amsterdam am billigsten dadurch tilgen, daß es Rimessen in Hamburger Papier macht, weil es auf diesem Wege den geringsten Betrag für die Schuld von fl. 8000 holl. zu zahlen hat.

Hätte Leipzig, umgekehrt, in Amsterdam zu fordern, so würde es sich Londoner Devisen senden lassen, weil es auf diesem Wege den höchsten Betrag für seine Forderung von fl. 8000 holl. erzielt.

Selten richtet man jedoch die Frage auf die zu remittirende oder zu trassirende Summe; am kürzesten kommt man zum Ziele, wenn man die Frage auf die feste Valuta richtet, welche dem directen Course zum Grunde liegt, in dem obigen Beispiele also auf 250, und die Ansätze würden sein:

Beim directen Remittiren kosten 250 fl. = $142\frac{3}{8}$ Thlr.

über London:		über Frankfurt:	
? Thlr.	250 fl. holl.	? Thlr.	250 fl. holl.
11,60.	1 Pfd. St.	$99\frac{1}{2}$.	100 fl. in Frankfurt.
1.	$6\frac{2}{3}$.	100.	$56\frac{4}{5}$ Thlr.
= Thlr. 143,68.		= Thlr. 142,71.	

über Paris:		über Hamburg:	
? Thlr.	250 fl. holl.	? Thlr.	250 fl. holl.
$55\frac{3}{4}$.	120 Frcs.	35,75.	40 Mk.Bco.
300.	80 Thlr.	300.	$150\frac{1}{2}$ Thlr.
= Thlr. 143,55.		= Thlr. 140,33.	

Auch hieraus ersieht man, daß Leipzig seine Schuld in Amsterdam durch Hamburger Devisen tilgen würde.

Uebungsbeispiele.

1) Hamburg hat 1400 Pfd. St. auf London zu trassiren, und will wissen, wo es sie am vortheilhaftesten verwenden kann. Auf dem eigenen Platze sind sie zu 13 Mk. 6 Schill. zu verkaufen; in Berlin steht Londoner 6. $22\frac{1}{2}$, in Petersburg $36\frac{1}{2}$ (Pence für 1 Rubel), in Paris 25. 40 und in Frankfurt a/M. $119\frac{1}{2}$; in Hamburg dagegen steht Berlin $152\frac{1}{2}$, Petersburg 30, Paris 189 und Frankfurt 90. Welchen Platz wird es wählen?

2) Berlin hat an Hamburg 2680 Mk.Bco. in k. S. zu fordern, und kann in dieser Sicht à $151\frac{7}{8}$ trassiren. Auf dem neuesten Hamburger Courszettel findet es notirt: Amsterdam 3 Mt. 36. 25; London 3 Mt.

13. $4^1/_2$; Augsburg 2 Mt. 90; Frankfurt a/M. 2 Mt. $89^1/_5$; Breslau 2 Mt. $153^1/_2$; Bremen 2 Mt. 140; Paris k. S. $190^1/_2$, alles Briefe. Berlin kann dieſe Papiere in denſelben Sichten anbringen à 142; 6. 22; 56. 26; 56. 24; $99^1/_2$; $109^1/_4$; $80^1/_2$. Soll Berlin auf Hamburg traſſiren oder ſoll es ſich Rimeſſen machen laſſen, und welches Papier hat es dann zu wählen?

II. Arbitrage mit Speſen.

Bedient man ſich, wie wir es bei obigen Beiſpielen gethan haben, der Vermittelung eines Mittelplatzes, d. h. läßt man durch ihn traſſiren oder remittiren, ſo ſind in den meiſten Fällen Speſen damit verbunden, welche in Courtage für den Makler, Commiſſion für den Commiſſionär und kleineren Baarauslagen (z. B. Stempel, Porto ꝛc.) beſtehen.

Kommen Speſen bei der Arbitrage vor, ſo iſt zunächſt zu unterſuchen, ob das Reſultat durch ſie vermehrt oder vermindert wird; das erſtere wird der Fall ſein, wenn man eine Schuld bezahlt, das letztere dagegen, wenn man eine Forderung einzieht. Berechnet der Mittelplatz keine Speſen, d. h. remittirt oder traſſirt er franco Speſen, ſo wird er ſich an den Courſen erholen müſſen.

Sollen nun die Reſultate der Arbitrage ganz genau ſein, ſo müſſen die Speſen am Mittelplatze bei der Berechnung in den Anſatz mit aufgenommen werden; wird aber abſolute Genauigkeit nicht verlangt, ſo mache man die Berechnung zuerſt ohne Berückſichtigung der Speſen und bringe dann die auf dieſe Summe berechneten Speſen zu dem erhaltenen Reſultate in Anſchlag.

In allen Fällen, die hier vorkommen, rechnet man gewöhnlich die Speſen ohne weſentlichen Irrthum nach Procenten vom Hundert.

Beiſpiele.

a. Man ſucht den Betrag der Wechſelſumme mit den Speſen.

1) Ein Londoner Wechſel im Betrage von 600 Pfd. St. wird à $6^2/_3$ in Berlin gekauft, die Speſen betragen $^1/_3\,^0/_0$; wie viel Thaler Courant zahlt man?

? Thlr. 600 Pfd. St.
1 $6^2/_3$ Thlr.
100 Thlr. $100^1/_3$ Thlr. wegen der Speſen.
= 4013 Thlr. 10 Sgr.

Oder: ? Thlr. 600 Pfd. St. 4000 Thlr. $^1/_3\,^0/_0$ Speſen.
1 — 6. 20. $13{,}33^1/_3$.
3 10,0.
3 : 12000
4000 Thlr.
\+ 13 " 10.
4013 Thlr. 10 Sgr.

2) Wie viel betragen 2500 Frcs. auf Paris, die in Hamburg à $190^1/_4$ mit $1^0/_{00}$ Courtage und $^1/_3{}^0/_0$ Provision gekauft werden?

? Mk.Bco.	2500 Frcs.
$190^1/_4$.	100 Mk.Bco.
1000	1001 Mk.Bco. wegen der Courtage.
100	$100^1/_3$ Mk.Bco. wegen der Provision.
= Mk.Bco.	1319. 12 Schill.

Oder:

? Mk.Bco.	2500 Frcs.		Courtage	1,314.	$1^0/_{00}$.
$190^1/_4$.	100 Mk.Bco.			5,024.	
= Mk.Bco.	1314.	1.	Prov.	13. 14.	$^1/_3{}^0/_0$.
Courtage	1.	5.		4,38	
Provision	4.	6.		6,08	
	1319.	12.			

b. **Man sucht die Wechselsumme mit Abrechnung der Spesen.**

1) Bremen cassirt für Paris 4500 Thlr. Louisd'or ein, rechnet $^3/_4{}^0/_0$ Spesen und remittirt den Betrag à 18. Was erhält Paris?

? Frcs.	4500 Thlr. Louisd'or.	
100.	$99^1/_4$ =	wegen der Spesen.
1.	72 Grote.	
18.	1 Frcs.	
= Frcs.	17865.	

Oder:

? Frcs.	4500 Thlr. Louisd'or.		Provision Frcs.	180 à $^3/_4{}^0/_0$.
1	72 Grote.			45
18	1 Frcs.			135 Frcs.
	= Frcs.	18000.		
ab $^3/_4{}^0/_0$ Provision	Frcs.	135.		
	Frcs.	17865.		

2) Frankfurt a/M. hat in London 4280 Pfd. St. zu fordern. Wie viel erhält es dafür, wenn es auf Leipzig à $105^5/_8$ und Leipzig auf London à 6. $14^3/_4$. trassirt und dabei im Ganzen $1^0/_0$ Spesen auflaufen?

? fl.	4280 Pfd. St.
1	$6^{59}/_{120}$ Thlr.
60	$105^5/_8$ fl.
100	99 fl. wegen der Spesen.
= fl.	48422. 53. Südd. W.

Oder: ? fl. 4280. Spesen 489,12. 1%.
1 $6^{59}/_{120}$. 7,2
60 $105^{5}/_{8}$.

— fl. 48912.
ab Spesen 1%. fl. 489. 7 kr.
fl. 48422. 53 kr.

c. Man sucht die ursprüngliche Wechselsumme aus dem Netto-Ertrage und der Angabe der Spesen eines Wechsels.

Berlin hat in Bremen zu fordern und beauftragt seinen Commissionär, diese Forderung einzuziehen. Dieser remittirt den Betrag unter Berechnung von 1% Spesen à $108^{7}/_{8}$. Berlin erhält 992 Thlr.; wie groß mußte die Forderung sein?

? Louisd'ors-Thlr. 992 Thlr.
99. 100 Thlr.
$108^{7}/_{8}$. 100 Louisd'or-Thlr.

= Louisd'or-Thlr. 920. 25 Grote.

Beispiele zu a., b. und c.

1) Paris zahlt auf Hamburgs Rechnung 9650 Fres., berechnet sich $^{1}/_{2}$% Provision und $^{1}/_{8}$% Courtage, und zieht den Betrag à $187^{1}/_{2}$ auf Hamburg. Wie hoch lautet die Tratte?

2) Paris remittirt für Amsterdam nach Berlin 986 Thlr. Cour. à $376^{1}/_{2}$, trassirt dafür auf Amsterdam à $212^{3}/_{8}$ mit $^{3}/_{4}$% Spesen. Wie viel Gulden muß Amsterdam bezahlen?

3) Frankfurt a/M. empfängt 2525 Mk.Bco. auf Hamburg zum Verkauf. Wie groß ist der Reinertrag dieser Rimesse, wenn Frankfurt sie à $89^{1}/_{2}$ verkauft und dabei $^{1}/_{2}$% Spesen berechnet?

4) Wie viel betragen 1600 Pfd. St. auf London, die in Leipzig à 6. $21^{1}/_{4}$ mit $^{1}/_{3}$% Provision verkauft werden?

5) Wie viel S.-R. auf Riga verkauft Berlin à $96^{1}/_{2}$, wenn es nach Abzug von 1‰ Courtage und $^{1}/_{2}$% Provision als Reinertrag 2240 Thlr. erhielt?

6) Wie viel Gulden hat Frankfurt a/M. für Hamburg eincassirt, wenn letzteres 4554 Mk. 8 Schill. Bco. als Reinertrag erhält, welche Summe Frankfurt à $89^{1}/_{4}$ unter Berechnung von $^{3}/_{4}$% Spesen remittirte?

d. Man hat die Wahl zwischen mehreren Wegen.

1) Berlin hat an Frankfurt a/M. 2400 fl. zu remittiren, und kann sich dazu folgender Wege bedienen:

a. es kann direct remittiren zu 56. 22. ohne Spesen;

b. es kann zu $105^{1}/_{2}$ auf sich trassiren lassen ohne Spesen;

c. es kann Pariſer Papier zu 81 remittiren, welches Frankfurt zu $95\frac{1}{2}$ annimmt, mit $\frac{1}{2}\%$ Speſen;

d. es kann Frankfurt beauftragen, auf Hamburg zu 89 zu traſſiren und Hamburg zu 151 decken; Speſen $\frac{3}{4}\%$;

e. es kann auf Hamburg traſſiren laſſen und dieſem Louisd'or einſenden, die es zu $111\frac{1}{2}$ kauft und die in Hamburg zu 11 Mk. 2 Sch. Bco. pr. Stück angenommen werden; Speſen $1\frac{1}{4}\%$.

Welcher Weg iſt der vortheilhafteſte?

a. Beim directen Remittiren koſtet die Schuld:

100 fl. : 56 Thlr. 22 Sgr. = 2400 fl.

= Thlr. 1361. 18 Sgr.

b. Beim directen Traſſiren:

$105\frac{1}{2}$ fl. : 60 Thlr. = 2400 fl.

= 1364 Thlr. 28 Sgr. ca.

c. Durch Pariſer Papier:

? Thlr.	2400 fl.	Speſen:
$95\frac{1}{2}$.	200 Frcs.	1357 Thlr. $\frac{1}{2}\%$.
300.	81 Thlr.	$6,78\frac{1}{2}$.
= 1357 Thlr. 2 Sgr.		$23,5\frac{1}{2}$.
+ Speſen 6 = 24 =		
1363 Thlr. 26 Sgr.		

d. Ueber Hamburg mit Deckung durch Wechſel:

? Thlr.	2400 fl.	Speſen:
89.	100 Mk.Bco.	1357. $\frac{3}{4}\%$.
300.	151 Thlr.	$678\frac{1}{2}$.
= Thlr. 1357. 9 Sgr.		$339\frac{1}{4}$.
+ Speſen $\frac{3}{4}\%$ 10. 5 =		$10,17\frac{3}{4}$
= Thlr. 1367. 14 Sgr.		$5,3\frac{1}{4}$.

e. Ueber Hamburg durch Deckung mit Louisd'or:

? Thlr.	2400 fl.	Speſen:
89.	100 Mk.Bco.	1351 Thlr. $1\frac{1}{4}\%$.
$11\frac{1}{8}$.	5 Thlr. Louisd'or.	338
100 Thlr.	$111\frac{1}{2}$ Thlr.	16,89
= Thlr. 1351. 10 Sgr.		26,7.
+ Speſen $1\frac{1}{4}\%$ 16. 27 =		
= Thlr. 1368. 7 Sgr.		

Zuſammenſtellung.

2400 kommen zu ſtehen:

a. durch directes Remittiren:	Thlr.	1361.	18.
b. durch directes Traſſiren:	„	1364.	28.
c. durch Pariſer Papier:	„	1363.	26.
d. über Hamburg durch Deckung mit Wechſeln:	„	1367.	14.
e. „ „ „ „ „ Louisd'or:	„	1368.	7.

Directes Remittiren iſt alſo für Berlin am vortheilhafteſten, weil dabei die Schuld am wenigſten koſtet.

Die Aufnahme des Speſenverhältniſſes in den Anſatz würde die obigen Berechnungen eher erſchwert als erleichtert haben; denn daſſelbe giebt immer große Zahlen, die ſich nur ſelten verkleinern laſſen, und man kann daher als Regel annehmen, daß es bequemer iſt, die Speſen auf das erhaltene Reſultat zu berechnen.

Die Arbitrage kann auch auf Geldſorten, auf ungemünztes Gold oder Silber, auf Staatspapier, auf Actien ꝛc. angewendet werden, indem alle dieſe Gegenſtände theils zur Ausgleichung von Schulden oder Forderungen, theils zur Speculation benutzt werden. Die Berechnung iſt jedoch immer die nämliche, wie die bisher gelehrte, indem durch dieſelbe ermittelt werden muß, auf welchem Wege der betreffende Gegenſtand entweder am wohlfeilſten anzuſchaffen, oder am höchſten zu verwerthen iſt.

Maß-, Gewichts- und Münzkunde nebſt vergleichenden Ueberſichten.

a) Maße und Gewichte.

Schon zu der Zeit, da der Handel noch in ſeiner roheren Form, im Tauſchhandel, die Individuen in Verkehr mit einander brachte, mußte es von Wichtigkeit ſein, die bloße Abſchätzung durch Auge oder durch Heben mit der Hand zu beſeitigen und feſte Maßſtabe einzuführen, aus denen ſich die Quantität eines Guts mit Leichtigkeit erkennen ließ. Als ſolche wurde urſprünglich bei der Längenbeſtimmung eines Gegenſtandes irgend eine Dimenſion an dem menſchlichen Körper angenommen, z. B. die Entfernung vom Ellenbogen bis zur Spitze des Mittelfingers: die Elle, dann die Länge des Fußes u. ſ. w., und es iſt genügend bekannt, daß Heinrich I. von England die alte Ulna, welche mit dem Yard übereinſtimmend iſt, von ſeinem eigenen Arm hernehmen ließ. Welche Grundlage die Gewichte in der älteſten Zeit hatten, iſt gänzlich unbekannt, vielleicht, daß die Würfel der in Gebrauch genommenen Maße, von Metall gearbeitet, die Baſis für das Gewicht bildeten; jedenfalls mußte der Anwendung deſſelben die Conſtruktion der Waage vorhergehen.

Vermuthlich hat sich die letztere aus der Schultertrage, aus der Vertheilung des zu tragenden Gegenstandes auf zwei möglichst gleiche Hälften herausgebildet. Den Aegyptern war das zum Wägen dienende Geräth von solcher Bedeutung, daß sie es mit dem Sinnbilde des ihnen heiligen Affen schmückten.

Es war selbstverständlich, daß bei der primitiven Bestimmung des Linearmaßes u. s. w. nach dem menschlichen Körper eben so viel Verschiedenheiten entstehen mußten, als es Abweichungen in der Entfernung vom Ellenbogen bis zum Fingerende gab, deshalb machte sich sehr bald das Bedürfniß geltend, ein bestimmtes Maß als Normalmaß für den Gesammtverkehr im Lande einzuführen. Im Alterthum gab man ein solches unter den Schutz der Gottheit, wie wir dies von den Juden, Griechen und Römern wissen, und noch im Mittelalter wurden vielfach die Kirchen zum Aufbewahrungsort für das Urmaß ausersehen.

Vergebens hat man sich bisher bemüht, das Urmaß an einen Körper oder dergleichen zu knüpfen, der unveränderlich beharrt, der allüberall die gleiche Längenausdehnung hat. Die Länge des Secundenpendels, welche in Vorschlag gebracht wurde, differirt nach den verschiedenen Punkten der Erde, und auch die in Frankreich zur Ausführung gebrachte Idee (1799), ein Maß aus der Meridianlänge der Erde herzuleiten, hat bei der Vervollkommnung der Instrumente und bei der Ausfindigmachung besserer Methoden die Ueberzeugung verschafft, daß die Einheit des Längenmaßes nichts weiter ist, als eine ziemlich unpraktische Umwandlung des alten Systems, daß sie nichts weiter für sich hat als bequeme Handhabung durch die Eintheilung. Die Maßcommission in Frankreich ermittelte den Meridiansquadranten, d. i. die Entfernung vom Pol bis zum Aequator und theilte denselben in 100 Meridiangrade, deren jeder 51307,4 französische Toisen enthalten sollte. Ein Zehnmilliontel dieses Meridiangrades erhielt die Benennung Meter und man dachte sich denselben also als 0,513074 Toise oder, die Toise à 864 Linien, = 443,296 Linien. Spätere Forschungen ergaben, daß der Meter = 443,39 Linien sei, wir haben also Recht, wenn wir lediglich von einer Beibehaltung des alten Maßes in neuer Form sprachen, denn nach der späteren Bestimmung der Meridianlänge ist der Meter $^1/_{10\cdot000\cdot212}$ des alten Meridianquadranten. Was das neue System bequem macht, ist der Zusammenhang, in welchem Längenmaß, Flächenmaß, Körpermaß und Gewicht stehen, mehr aber noch das sowohl bei den Vervielfachungen, als auch bei den Verkleinerungen festgehaltene Decimalsystem. Der Meter ist die Grundlage, seine Unterabtheilungen sind $^1/_{10}$ (Vorsilbe deci), $^1/_{100}$ (centi), $^1/_{1000}$ (milli), seine Verzehnfachung wird mit der Vorsilbe deka, seine Verhundertfachung mit hekto, seine Vertausendfachung mit kilo, seine Verzehntausendfachung mit myria bezeichnet, 1 Myriameter oder 1 neue französische Lieue entspricht mithin 10000 Metern = 5130 Toisen 4 Fuß 5 Zoll 4 Linien. Die Quadrate der Linearmaße sind Flächenmaße, das Quadrat von 10 Meter (= 1 □Dekameter) ist das Feldmaß unter der Benennung are, die Kuben der Linearmaße gelten als Körpermaße, der Würfel des $^1/_{10}$ Meter (Deci-

meter) giebt die Einheit der Hohlmaße unter der Benennung litre, endlich ist das Gewicht eines solchen Liter reinen Wassers die Einheit für das Gewicht unter der Bezeichnung gramme. 1 Kilogramm oder 1000 Grammen = 1 metrisches Pfund.

So lebhaft das System selbst im Entstehungslande, in Frankreich, angefeindet wurde, weil man sich nicht von dem alten Fuß, der $^{1000}/_{3078}$ Meter war, zu trennen vermochte, so hat man sich doch im Laufe der Zeit hineingefunden, es faßte auch in andern Ländern festen Fuß und während Italien, Belgien, Holland, Spanien sich demselben im weitesten Umfange anschlossen, wahrten andere Staaten den Fuß, welcher als Theil des Meters die Maßeinheit bildete. Baden, Nassau, die Schweiz haben 3 Decimeter ($^3/_{10}$ Meter) als Landesfuß angenommen, das Großherzogthum Hessen hat ihm die Länge von $^1/_4$ Meter (0,25) gegeben. Die in den jüngsten Jahren zum Durchbruch gekommene Tendenz, das Pfahlbürgerthum in der Wirthschaft bei Seite zu werfen, die Erkenntniß, daß die Erschließung fremder Gebiete vermittelst des Bruches mit einer strengschutzzöllnerischen Politik allen Konsumenten und Produzenten nützt, Beides hat das Bedürfniß zur Geltung gebracht, eine Uebereinstimmung, oder doch wenigstens einen Anschluß an das weitest verbreitete metrische System herbeizuführen. Unter diesem Gesichtspunkte hat eine Parlamentscommission in London die Beseitigung des bisherigen englischen Yard, den Uebergang auf den neuen Yard, gleich genau 1 französischen Meter, ferner die entsprechende Entwicklung der Flächenmaß-, Körpermaß-, Flüssigkeitsmaß- und Gewichtseinheiten empfohlen und auch der Beschluß der deutschen Bundescommission in Sachen eines einheitlichen Maßes lautet auf Einführung des Metersystems mit decimaler Eintheilung. Um den Fuß zu erhalten, soll ein Maß aus $^3/_{10}$ der neuen Elle gebildet werden. Vorgeschlagene Ableitungen aus der Einheit: 1 Bergwerkslachter à 100 Lachterzoll = 2 Meter, 1 Ruthe = 5 Meter, 1 Meile = 7500 Meter, 25 Quadratmeter = 1 Quadratruthe, 100 Q.-M. = 1 Ar oder Beet, 2500 Q.-M. = 1 Morgen, 5000 Q.-M. = 1 Joch, 10000 Q.-M. = 1 Acker; für Flüssigkeiten: 2 Liter = 1 Neumaß, 1 Hektoliter = 1 Neuohm; für Getreide, soweit es nicht gewogen wird: 1 Hektoliter = 1 Neuscheffel à 10 Zehner. Für das Gewicht bildet das Zollpfund à 500 Grammen, wie es schon seit Längerem in Deutschland gebraucht wird, die Einheit, leider räumte man aber einzelnen Staaten, wie Preußen ꝛc. das Recht ein, für die Unterabtheilung bei dem Loth = $^1/_{30}$ Pfund zu beharren. So sehen wir denn hoffentlich bald jene Maßverschiedenheiten, wie sie in der nachstehenden Tabelle Aufführung finden, in den Rumpelkasten geworfen und diejenigen, welche über Mißachtung einer nationalen Eigenthümlichkeit zetern, mögen daran denken, daß es vollkommen genug ist, sie in der Sitte zu bewahren; der Verkehr bedarf der Wegräumung aller Schwerfälligkeiten.

Nach diesem kurzen historischen Ueberblick erwähnen wir noch einige ältere Maße und Gewichte, die sich vielfach im Verkehr erhalten haben, ohne daß sie selbst noch Landesmaß, Landesgewicht wären. Dahin gehören die brabanter Elle; welche starke Differerenzen ausweist (das Urmaß =

308,09 französische Linien, die leipzig-brabanter Elle = 303,294 franz. Linien, die hamburg-brab. E. = 306,5 fr. L.), die Cölnische Mark, früher beim Münzwesen gebräuchlich, = 233,75 Grammen, ebenfalls mit starken Abweichungen (die lübisch-cöln. Mark = 233,681 Gr., die frühere Zollvereinsmark = 233,8555 Gr.), das Troygewicht, in Großbritannien, in den Vereinigten Staaten Landesgewicht, das Juwelengewicht, bei dem die Karate in allen Ländern gleich genommen werden, das nürnberger Medizinalpfund.

Behufs Sicherung gegen Benachtheiligungen der Consumenten führt der Staat fortgesetzt die Oberaufsicht über sämmtliche Maße und Gewichte, deren Uebereinstimmung mit den Normalmaßen und mit den Normalgewichten durch die Aichungsbehörde festgestellt sein muß. Die Anwendung ungeaichter Geräthe und die Fälschung der schon revidirten wird streng bestraft, und die öftere Untersuchung der Waagen ꝛc. ist nothwendig, um dem Betruge entgegenzuarbeiten. Die nachstehenden Tabellen für Maße und Gewicht geben die hauptsächlichsten Vergleichungen mit den Maßen und dem Gewicht anderer Länder, in erster Reihe aber die Verhältnisse zum französisch-metrischen System, so daß Umrechnungen für das Fehlende möglich sind.

Ein Beispiel wird dies erläutern. Es soll gesucht werden, wie die braunschweiger Elle zur hannöverschen Elle steht. Der Ansatz dazu ist:

? Braunschweiger Elle	1 Hannöversche Elle,
wenn 1 Hannöversche Elle	0,58420 Meter,
und wenn 0,57073 Meter	1 braunschweiger Elle.

Da 1:1 so viel ist, wie 100000:100000, so ist auch 0,57073:0,58420, wie 57073:58420, wir dividiren somit, unter Beibehaltung der Decimalrechnung, 57073 in 58420 = 1,0236 oder 1 hannöversche Elle = 1,0236 braunschweiger Elle.

b. Münzen.

Welche Vortheile das Geld, im weiteren Sinne, der Wirthschaft bringt, daß die Edelmetalle, Gold und Silber, am Besten allen an ein Umlaufsmittel gestellten Forderungen entsprechen, indem sie theilbar und leicht zusammenzufügen sind u. s. w., haben wir bereits auf Seite 30 u. ff. skizzirt, ebenso gedachten wir an jener Stelle bereits der Einflußmomente auf ihren Preisstand. Der ursprüngliche Verkehr in den genannten Metallen konnte nur ein beschränkter sein, einerseits, weil man sich auf eine Abschätzung der Feinheit aus der Farbe verlassen mußte, andererseits, weil die Ungleichheit der Barren und Stücke jeden Empfänger zu einer Wägung nöthigte. Es war ein bedeutsamer Fortschritt, als die jedesmalige Prüfung bei Seite gelassen werden konnte, als Jeder, bei Betrachtung des ihm dargebotenen Metallstücks, sofort wußte, welche Gütermenge er von seinem Vorrath geben, welche er dagegen eintauschen könne. Der Weg zu dieser Erleichterung des Verkehrs war einfach, man brauchte nur Stücke von gleichem Gewicht und

von der nämlichen Feinheit herzustellen und diese mit einem Stempel zu versehen, der über beides vergewisserte. Welches Volk zuerst darauf verfallen, diese Erleichterung einzuführen, läßt sich nicht ermitteln; folgen wir dem Vater der Geschichtsschreibung, Herodot, so wären es die Lydier gewesen: „sie sind aber unter allen, die wir kennen, die ersten, welche Münzen von Gold und Silber prägten.“

Die Benennung der Münzen dürfte mit dem Gewicht, welches sie hatten, übereinstimmend gewesen sein; von den Seckeln der Juden, die einen Werth von ungefähr 22 Silbergroschen haben mochten, gingen 3000 auf das Talent, welches in Gold einen ca. 16 mal größeren Werth hatte, als in Silber; Seckel und Talent waren Gewichte; die Drachme der Griechen, ungefähr 2 Thlr. 10 Sgr., das Talent à 60 Minen, waren nicht minder dem Gewichtssystem entnommen.

Die alten Deutschen zählen nicht zu den handeltreibenden Völkern und naturgemäß war ihnen daher auch jede Münze fremd. Noch lange nach den Einfällen der Römer, welche auch diesen Gebrauch ihres Landes einführten und selbst, nachdem die fränkischen Könige, die Wichtigkeit dieses Gegenstandes erkennend, für seine Ausbildung und Verbreitung Sorge trugen, wurden die Bußen noch vielfach in andern Vermögenstheilen entrichtet, wie in Waffen, Getreide ꝛc., die in bestimmtem Verhältniß zum Gelde standen. Die erste deutsche Münze war der Goldsolidus, der von Chlodwig geprägt wurde, doch soll bereits Chlodwig's Vater, Childerich, damit vorangegangen sein. Den frühesten Anhalt für die deutschen Münzverhältnisse bietet das ripuarische Gesetz vom J. 511, also aus dem Todesjahre Chlodwigs, welches (Titel 35, §. 12) bestimmt: „Wenn Jemand mit Silber zu bezahlen hat, so sind nach altem Herkommen für einen Solidus 12 Denare zu geben.“ So schwer mochte sich indeß das Münzwesen einbürgern, daß die Nichtannahme eines goldenen Solidus mit Strafe bedroht werden mußte (westgothisches Gesetz). In Franken, mit Einschluß der Gebiete der Ripuarier, Burgunden, Ost- und Westgothen, Longobarden u. s. w. waren die Solidi, später Gulden genannt, in Gebrauch. Der Denar = $^1/_{12}$ Solidus, Schildling, wurde von Gold und Silber in gleichem Werth angefertigt, und zwar schlug man aus einem Pfund Gold 2880 Denare, von denen 40 einen Solidus bildeten, und aus einem Pfund Silber 240 Denare, deren 12 einen Solidus ausmachten.

Hieraus folgt, daß zu jener Zeit das Gold zum Silber in dem Verhältniß von 2880 : 240, oder von 12 : 1 stand und daß die beiden Solidi wie 40 : 12, oder wie $3^1/_3$: 1 waren. Die sächsischen Denare waren größer als die fränkischen und man rechnete 144 von jenen gleich 240 von diesen, es waren mithin 3 sächsische Denare = 5 fränkischen Denaren. Bei dieser Art der Ausmünzung, vorzugsweise der sächsischen, scheint es mehrere Jahrhunderte hindurch sein Bewenden gehabt zu haben, denn es heißt, „in dem 10., 11. und 12. Jahrhundert seien die Mainzischen, Cöllnischen, Hessischen, Waldeckischen, Paderbornischen und Offenbrüggischen Pfennige von gutem Silber so dick gewesen, daß deren 144 auf die Mark und 12 auf einen

Schilling gegangen seien" (Hofmann, Münzschlüssel, 1692). Daß unter dem Pfennig der Denar und unter Schilling der Schildling oder Solidus zu verstehen, ist unschwer einzusehen und wir finden in einem Nachsatz zu der angeführten Stelle noch die bestätigende Bemerkung, daß der Pfennig (Denar) „in vorigen Zeiten" ebenso viel gewogen habe. Aus Gesetzen u. s. w. geht noch hervor, daß man nur Denare in Silber und keine Schildlinge geprägt hat, der fränkische Denar dürfte sich auf etwas mehr denn 2 Silbergroschen stellen, so daß der Solidus auf ca. 17 Thaler auskäme.

Bald genug sollte den geordneten Zuständen des frühen Mittelalters die heillosesten Verwirrung folgen. Zuerst erschienen die Braeteaten, Blätterlinge, Münzen von feinem Blech und schlechtem Gepräge, dann im dreizehnten Jahrhundert die zu Hall in Schwaben geschlagenen Häller (Heller), die (um 1286 zu Prag) in den Verkehr gebrachten Dickpfennige. Jeder deutsche Reichsstand hatte seine eigene Münze, die Producte wurden immer gehaltloser, obschon sie die alten Namen behielten. Hierzu kamen Verpachtungen des Münzregals zu hohen Summen, die weitere Verschlechterungen der Umlaufsmittel zur Folge hatten. Die unleidlichen Konsequenzen eines solchen Verfahrens, das alles vollwichtige Geld aus den Kanälen sog, bewogen Karl V. die Einführung einer neuen Münzordnung zu erstreben, allein die zu diesem Zweck 1524 in Eßlingen publicirte scheiterte vollständig, weil Bayern und Sachsen sich nicht damit befreunden mochten. Nicht besser erging es der Wormser Convention von 1551. Silber stieg im Preise gegen die Scheidemünzen, deren Menge sich fortwährend vermehrte, und das Mißverhältniß war so enorm, daß der Kreuzer vom reichsgemäßen Thaler $^1/_{15}$ von dem ursprünglichen Kreuzer werth war, d. h. während man anfänglich 68 Kreuzer für 1 Thlr. einwechseln konnte, gehörten zuletzt 1020 Kreuzer dazu. Hatte man i. J. 1551 in Worms aus der feinen Mark noch 10 Gulden $12^1/_2$ Kreuzer rhein. schlagen wollen, so war man 1665 schon auf den $14^2/_5$ Guldenfuß gekommen und Brandenburg und Sachsen gleichzeitig auf den $15^3/_4$ Guldenfuß. Der Unterschied zwischen dem erstern und dem letztern Münzfuß war ebenso, als wollte man den jetzigen Vereinsthaler bis auf $19^1/_3$ Silbergroschen herabsetzen. Eine Waare, deren Werth bei der ursprünglichen Währung ein Thaler ist, würde sich bei der also verschlechterten auf ungefähr 47 Silbergroschen stellen.

Man glaube nicht, daß jene Uebelstände nur in unserem Vaterlande zum Vorschein gekommen wären. In England entsprach unter Eduard I. (1280) das Pfundstück genau dem Pfundgewicht, unter Elisabeth (1560) war es aber nur noch $^1/_3$ desselben. Noch ärger war es in Schottland. Dort hatte bis 1296 Uebereinstimmung mit der vollwichtigen Münze Englands geherrscht, die Verschlechterung machte daselbst jedoch solche Fortschritte, daß 1601 das Pfund nur noch $^1/_{36}$ vom alten war, daß 12 schottische Pfunde zu jener Zeit = 1 engl. Pfund standen.

Kehren wir indeß nach Deutschland zurück. Der erste durchgreifende Schritt zur Aufbesserung des verwahrlosten Münzwesens geschah 1690 durch eine Uebereinkunft zwischen Brandenburg, Sachsen, Braunschweig, für die mehrere nordische Reichsstände, ferner Mainz, Trier, Pfalz, Frankfurt a. M.

gewonnen wurden, und der 1693 auch die Kreise Bayern, Schwaben, Franken hinzutraten. Der von diesen Ländern eingeführte 18-Guldenfuß (der Reichsthaler à 120 Kreuzer = 32 Gr.) wurde im Jahre 1738 unter der Bezeichnung des Leipziger Münzfußes zum Reichsmünzfuß erhoben. Bei den hierdurch herbeigeführten Untersuchungen der in Umlauf befindlichen Münzen zeigte sich erst, mit welcher Gewissenlosigkeit zu Werke gegangen war. Alle nur möglichen Münzfüße waren vertreten, man fand in einzelnen Fällen, daß $89^2/_3$ Gulden aus der feinen Mark geschlagen waren. Die sächsischen Thaler hatten nur noch $^1/_3$ vom ursprünglichen Werth ($13^3/_8$ Thlr. statt $4^3/_5$ Thlr. aus der f. Mark).

Eine fernere Münzvereinbarung fand 1753 zwischen Oesterreich und Bayern statt. Nach derselben sollten aus der Köln. Mark fein 20 Gulden à 60 Kr., oder $13^1/_3$ Thlr. à 24 Gr. à 12 Pf., oder 10 Speciesthaler geschlagen werden, doch Bayern trat schon im nächsten Jahre von dem Vertrage zurück und führte den 24-Guldenfuß ein (24 Gulden oder 16 Thlr. 1 Mark fein), ohne diese Münzen zu prägen. Preußen war inzwischen zum 14-Thalerfuß (sogenannter graumannscher Fuß) übergegangen (1750), Sachsen hatte das Münzregal an die Firma Ephraim Itzig und Comp. verpachtet, welche wiederum in die alten Bahnen einlenkte und bis zu 35 Gulden aus der Mark prägte. Nach Beendigung des siebenjährigen Krieges waren folgende Münzgebiete in Deutschland. Preußen mit dem 14-Thalerfuß, Bayern mit dem 24 Guldenfuß, Oesterreich, Sachsen, Braunschweig, Mecklenburg-Strelitz, Osnabrück u. s. w. mit dem 20 Guldenfuß, Hannover, Mecklenburg-Schwerin, Pommern, Oldenburg mit dem 18-Guldenfuß, Hamburg, Lübeck ꝛc. mit dem lübischen Fuß ($11^1/_3$ Thlr. oder 34 Mark à 16 Schilling aus der Köln. Mark fein).

Die Bemühungen Preußens, unterstützt durch das unabweisliche Bedürfniß, für Aufbesserung der Scheidemünze zu sorgen, führten auf der Dresdener Konferenz, 30. Juli 1838, zur Adoptirung des 14-Thalerfußes für das norddeutsche Gebiet. Süddeutschland behielt zwar den Gulden bei, hatte ihn indeß auf der Münchener Konferenz, 1837, schon zu dem preußischen Thaler in das Verhältniß von $1^3/_4 : 1$ gebracht. Das erste Vereinsgeld waren die Doppelthaler = $3^1/_2$ Gulden.

Der Drang nach einer Einigung der deutschen Stämme, vorerst wenigstens auf dem Felde der materiellen Interessen, führte demnächst zu dem gegenwärtigen Münzsystem, welches in der Wiener Convention vom 24. Januar 1857 zum Abschluß gebracht wurde. Statt der bis dahin gültigen Vereinsmark im Gewicht von 233,855 Grammen, aus welcher 14 Thaler oder $24^1/_2$ südd. Gulden geprägt waren, wurde das deutsche Zollpfund = 500 Grammen zur Grundlage genommen und es werden aus diesem 30 Thlr., 45 österr. Gulden, $52^1/_2$ südd. Gulden gemünzt. Allerdings war ein geringer Unterschied, indem 500 Grammen eigentlich nur 29 Thlr. 28 Sgr. 1,6 Pfg. ergeben, er hebt sich aber auf durch den Verlust, welchen die älteren Stücke durch die Circulation erlitten haben. Als Vereinsgoldmünze wurde die Krone = $^1/_{30}$ Pfd. fein, angenommen, die jedoch nur Handelsmünze

geblieben und sehr wenig in Umlauf ist. Die vorläufige Dauer der Uebereinkunft wurde auf 20 Jahre festgesetzt. Die erwähnte Goldmünze steht in keinem einigermaßen ersichtlichen Verhältniß zum Silber, ebenso wenig harmonirt sie mit einer anderen Landesmünze. Um diesen Unbequemlichkeiten abzuhelfen, ist der Vorschlag gemacht worden, zum $^1/_3$ Thaler als Einheit überzugehen und diesem den Namen Markstück beizulegen. In Gold möchte sich alsdann das 10-Markstück empfehlen, wovon das Doppelstück dem englischen Sovereign und 25 Goldfranken gleich würde, während es 10 österr. und $11^2/_3$ südd. Gulden repräsentirte.

Zu den Münzen werden die Metalle Gold, Silber und Kupfer verwendet, ein in Rußland angestellter Versuch, auch das Platin als Umlaufsmittel zu benützen, scheiterte vollständig. Jene drei Metalle verhalten sich zu einander durchschnittlich und ungefähr wie 0,01 : 1 : 15, woraus sich schon ergiebt, daß das erste nur für sehr kleine Werthe den Gegensatz ausmachen kann. Nur in sehr seltenen Fällen reichen Kupfermünzen über die Grenzen des Prägungslandes hinaus. Als solche Ausnahme ist der Export der Sfehnis aus Japan anzuführen, von denen man 1600, 1650, 1700 für einen Silberitzebu einwechselte und nach China brachte, wo sie als Käsch mit namhaft höherem Ertrage anzubringen waren. Silber und Gold haben, jedes für sich, einerlei Preis fast auf der ganzen Erde, da die Ausbeute aber großen Schwankungen unterworfen ist, da je nach der Handelsbewegung bald das eine, bald das andere Metall bevorzugt und gefragt wird, so ist das Verhältniß, in dem der Preis des Silbers zu dem des Goldes steht, ein wechselndes. Wir erwähnten bereits oben, daß sich zur Zeit des frühen Mittelalters in Deutschland die Werthe wie 12 : 1 verhielten. Ungefähr in Uebereinstimmung damit war in England (1344) das nämliche Gewicht beim Silber 1 Pfd. — $3^1/_4$ Pence, beim Gold 12 Pfd. 10 Schill. 8 Pence werth. Später stieg das Gold auf das 14- bis 15fache des Silbers, und selbst das Letztere ist nun bereits überholt. Diese Ungleichheit verbietet, zweierlei Währung in einem Lande zu führen, denn sobald ein Metall übertheuert würde, so würde es den Verkehr vollkommen beherrschen, während das zu billig geschätzte Einschmelzung und Hinaussendung fände. In Staaten, wo die Silberwährung eingeführt ist, bleiben die Goldmünzen lediglich Handelsmünzen, wo dagegen Gold als gesetzliches Zahlungsmittel figurirt, ist das Silbergeld Scheidemünze, d. h. es hat nur nominell den Werth, welchen es ausdrückt. In England stellt sich die Guinee bei einem Goldpreise von 460 Thl. pro Zollpfund, auf welches bei dieser Münze 68,2844 Stück gehen, = ca. 6 Thlr. 22 Sgr., der Schilling als $^1/_{20}$ des Pfundes, müßte also 10 Sgr. 1 Pf. gelten, doch hat er in Silber nur einen Werth von 9,4158 Sgr. Dies bewirkt, daß die Silbermünze nicht außer Landes geführt wird, um sie aber auch in Schranken zu halten, um ihr das Verderbliche, daß sie Hauptumlaufsmittel wird, zu benehmen, muß gesetzlich festgestellt und darauf gehalten werden, bis zu welchem Betrage sie höchstens in Zahlung gegeben werden dürfen. In England muß jede Zahlung über 2 Pfd. Sterl. in Gold geleistet werden.

Die beiden Edelmetalle kommen in reinem, ganz unvermischtem Zustande wenig vor, überdies sind sie alsdann so weich, daß sich die Ausmünzung, des unverhältnißmäßigen Verlustes in der Circulation halber, nicht empfehlen würde. Man giebt ihnen aus dieser Ursache einen kleinen Zusatz von anderem Metall (Legirung). So enthält der deutsche Vereinsthaler in 10 Theilen 9 Theile Silber und 1 Theil Kupfer, es wiegen mithin 27 Stück brutto 1 Zollpfund. Den Inhalt von edelem Metall nennt man bei der Münze den Feingehalt, das Gewicht derselben einschließlich der Legirung das Schrot. Mit Einführung des Zollvereinspfundes (1857) ist die Gehaltsbestimmung nach Karaten und Grän oder nach Lothen und Grän*) aufgehoben und es geschieht nunmehr die Feinberechnung nach Tausendtheilen. Da noch öfters bei Münzbestimmungen der cölnischen Mark erwähnt wird, so bemerken wir, daß sie die Hälfte des alten preußischen Pfundes war und in 8 Unzen à 2 Loth, à 4 Quint à 4 Pfenn., à 17 Eßchen à $15^1/_{17}$ Richtpfennigtheile = 65536 Rpfth. eingetheilt wurde.

Bei der Schwierigkeit, die Münzen ganz genau nach dem Gesetz einzurichten, so also, daß sie weder im Bruttogewicht, noch im Feingehalt abweichen, muß den Beamten wenigstens eine Gränze gezogen werden, die nicht überschritten werden darf. Diese Gränze, das Remedium, ist z. B. bei den deutschen Vereinsthalern $^3/_{1000}$ im Feingehalt, $^4/_{1000}$ im Gewicht, bei der Krone $^2/_{1000}$ im Feingehalt, $2^1/_2$ Tausendtheile im Gewicht.

Die Kosten des Münzbetriebes werden von einzelnen Staaten nicht in Anschlag gebracht (England), von andern dagegen auf den Preis des Edelmetalls geschlagen, Schlagschatz. In dem ersterwähnten Falle kann es sehr leicht kommen, daß die Münze eingeschmolzen wird und daß somit das Land, welches die Prägekosten bestreiten, muß, zu Gunsten des Münzenzerstörers belastet wird.

In Bezug auf die nachfolgenden Münztabellen haben wir nur noch zu bemerken, daß die sämmtlichen Goldmünzen nach dem Preisstande von 460 Thlr. = 805 südd. Gulden = 690 österr. Gulden für das Pfund fein berechnet sind; da aber angegeben ist, wie viel Stück aus dem Pfund fein geprägt werden, so kann bei besonders starken Preisdifferenzen und wo es auf ein sehr genaues Ergebniß ankommt, leicht die Umrechnung geschehen.

*) Reines Gold wurde als 24karätig angenommen, reines Silber als 16lötbig. 18karätiges Gold drückte also aus, daß in einer Metallmenge $^3/_4$ Theile Gold und $^1/_4$ Theil Legirung vorhanden waren.

Maß und Gewicht, nebſt vergleichenden Ueberſichten.

Vorkommende Abkürzungen: Längenmaß: M. = Meter; Dm. = Decimeter; Cm. = Centimeter; F. = Fuß; Z. = Zoll; L. = Linie; E. = Elle; Y. = Yard. Hohlmaß: Lt. = Liter; Dlt. = Deciliter; Clt. = Centiliter; Sch. = Scheffel; Mz. = Metze; Ma. = Maß; Ei. = Eimer; Qu. = Quart. Gewicht: Gm. = Gramm; Kgm. = Kilogramm; d. Zllpf. = deutſches Zollpfund; Pf. = Pfund; Lth. = Loth; Qu. = Quentchen; U. = Unze; Dr. = Drachme; Scr. = Scrupel; Gr. = Grän; av. d. p. = avoir du poids. Staaten- und Ortsbezeichnungen: pr. = preußiſch; w. = wiener; ſchw. = ſchweizer; württ. = württembergiſch. Beiſpiel: w. Ma. = wiener Maß.

I. Außerdeutſche Staaten.

	Frankreich.	
Aegypten.		
Längenmaß: Pik (Elle)	0,6807 M.	100 Pik = 102,046 pr. E.
Getreidemaß: Ardeb = 1/2 Daribba.	271 Lt.	
Handelsgewicht: Oka à 400 Dr. à 16 Kirat à 4 Gr.	1,235 Kg.	2,4707 d. Zollpf.
Cantaro Forforo à 140 Dr. oder à 100 Rotoli = 35 Oka.	43,235 Kg.	86,47 d. Zollpfd.
Regierungsgewicht: Cantaro à 100 Rotoli à 12 U. à 12 Dr. = 36 Oka	44,473 Kg.	88,94 d. Zollpfd.
Belgien.		
Franzöſiſch-metriſches Syſtem, ſ. Frankreich.		
Aeltere Maße und Gewichte:		
aune de Bruxelles, brabanter Elle	0,695 M.	1,042 pr. E.
Pfund Markgewicht, poids de marc, à 2 Mark = 16 U. à 20 Eſterlins à 4 Felins à 8 As	492,1818 Gm.	
Brüſſeler Pfund à 16 Unzen à 8 Gros à 72 Grän	467,67 Gm.	
Braſilien.		
Portugieſiſche Maße und Gewichte.		Im Verkehr rechnet man 6 engl. Yards = 5 Varas (Elle) = 8 Covados (Kleinhandel); 100 Meter = 148 Covados.
Dänemark.		
Längenmaß: Fuß (Fad) à 12 Z. (Tommer) à 12 L., gleich dem preußiſchen Fuß. 10 F. = 1 R., 6 F. = 1 Faden. Elle (2 Fuß). 100 E. =	62,771 M.	94,116 pr. E., = 80,559 w. E., = 68,646 engl. Y., = 88,282 ruſſ. Arſchin.

Flüſſigkeitsmaß: Fuder à 6 Ohm = 24 Anker = 465 K. = 930 Pott à 4 Pegel. 1 Pott	Frankreich. 0,966 Lt.	0,8438 pr. Qu., = 0,6827 w. Ma., = 0,2126 engl. Imperial-Gallon.
Fruchtmaß: Korntonne, à 8 Sch. à 4 Viertel à 2 Achtel à 2 Sechszehntel, = 144 Pott	1,3912 Hektolt.	2,531 pr. Sch., = 2,262 w. Mz., = 0,4784 engl. Imperial-Quarter.
Handelsgewicht: Centner à 100 Pf. à 16 U., ſeit 1861 auch das Pfd. = 100 Quinten à 10 Ort	500 Gm.	ſ. den deutſchen Zollcentner unter Preußen.
12 Pfund = 1 Bismarpf., 36 Pf. = 1 Vog, 52 Centner = 1 Schiffslaſt.		
Frankreich.		
Längenmaß: Meter à 10 Dm. à 10 Cm.	(10 M. = 1 Decam. 100 M. = 1 Hectom. 1000 M. = 1 Myriam.)	3,1862 pr. F., = 1,49939 pr. E. = 1,43885 brabanter E. 3,2809 engl. F., = 1,09363 engl. Y. 3,07844 alte par. F., = 0,841435 alte par. Aune. 3,28090 ruſſ. F., = 1,4061 ruſſ. Arſchin. $3\frac{1}{3}$ ſchweiz. F., = $1\frac{2}{3}$ ſchweiz. E.
Feldmaß: Are = 100 □M. Hectare =	100 Aren	3,9160 preuß. Morgen, = 2,47114 engl. Acres.
Hohlmaß: Litre, Würfel des Decimeter, à 10 Decilt., à 10 Centilt.		
100 Litres = 1 Hectolt. =		87,3339 pr. Qu., = 22,0097 engl. Imp.-Gallons.
100 Hectolt. =		145,556 pr. Ei., = 176,676 w. Ei., = 148,451 ſächſ. Ei., = 2200,97 engl. Imper.-Gallons = $66\frac{2}{3}$ ſchweiz. Saum.
Getreide: 100 Hectolt. =		181,946 pr. Sch., = 162,59 w. Mz., = 96,313 ſächſ. Sch., = 34,39 engl. Imp.-Qu.
Gewicht: Gramme à 10 Decigm., à 10 Centigm., à 10 Milligm., 100 Gm. = 1 Kilogm.		
100 Kilogm. =		200 deutſche Zollpfd., = 220,459 engl. Pfd. av. d. p., = 260,92 engl. Pf. troy, = 244,19 ruſſ. Pfd., = 200 ſchweizer Pfd.
Gold- und Silbergewicht: 1 Kilogm. =		4,27614 frühere deutſche Vereinsmark.

Von älteren Maßen erwähnenswerth:	Frankreich.	
Toise à 6 F. à 12 Z. à 12 L. =	1,949 M.	
Aune	1,18845 M.	
Boisseau (Getreidem.) à 16 Litrons =	13,0083 Lt.	
Griechenland.		
Französisch-metrisches System.		
Längenmaß: Der königl. Piki (zum Unterschiede vom alten) = 1 M.		
Flüssigkeitsmaß: Die Litre à 10 Kotylis à 10 Mystra à 10 Kubus = 1 Lt.		
Getreidemaß: Der königl. Kilo à 100 Litres = 1 Hectolt.		
Gewicht: Die königl. Drachme à 10 Obolen à 10 Gran = 1 Gramme. 1500 Drachmen = 1 königl. Mine.		
Alte Maße und Gewichte.		
Längenmaß: Der große Pik, für Leinen- und Wollenwaaren	68,58 Cm.	= 0,659 königl. Piki = 1,02826 pr. E.
der kleine Pik, für Seidenstoffe	63,5 Cm.	= 0,548 königl. Piki = 0,952 pr. E.
Getreidemaß: Kiloz-Quillot	33,148 Lt.	= 0,603 pr. Sch.
Gewicht: Oka à 400 Drachmen = 1280 königl. Dr.	1,278 Kgm.	= 2,555 d. Zollpfd.
Millar =	477 Kgm.	= 954 d. Zollpfd.
Großbritannien.		
Längenmaß: Das Reichsyard à 35 F. (feet), à 12 Z. (inches) à 3 Barley-Corns	0,91438 M.	100 Yards = 137,101 pr. E. (gemeinhin 8 Y. = 11 E.), = 117,350 w. E., = 152,397 schweizer E., = 125,871 ruff. Arschin.
Hohlmaß: Das Imperial-Standard-Gallon. 1/2 Imp.-G. 1 Pottle, 1/4 Imp.-G. = 1 Quart, 1/8 Imp.-G. = 1 Pint, 1/32 Imp.-G. = 1 Gill.		
2 Imp.-G. = 1 Peak, 8 Imp.-G. = 1 Bushel, 32 Imp.-G. = 1 Comb, 64 Imp.-G. = 1 Quarter.		
100 Quarters	290,781 Hektolt.	= 529,064 pr. Sch., = 138,537 ruff. Tschetwert.
Flüssigkeitsmaß: Das Imperial-Gallon à 4 Quarts à 2 Pints à 2 Gills	4,543 Lt.	= 3,968 pr. Qu., = 3,21154 w. Ma.

1 Gallon = 1/18 Rundlet = 1/42 Tierce = 1/63 Hogshead = 1/84 Puncheon = 1/126 Pipe = 1/252 Tun.	Frankreich.	= 0,06133 pr. Ei. = 0,07833 w. Wein-Ei.
Die älteren Maße ſ. Nordamerikaniſche Union.		
Handelsgewicht, avoir du poids: 1 Pfund à 16 U. à 16 Dr. à 3 Scr. à 10 Gr.	453,598 Gm.	100 Pf. av. d. p., = 90,718 d. Zllpf., = 80,998 w. Pf., = 121,528 engl. Troy-Pf., = 45,359 franz. Kilogm., = 110,764 ruſſ. Pf., = 106,725 ſchwed. Victualien-Pf., = 98,5 ſpaniſch-caſtil. Pf.
144 Pf. av. d. p., = 175 Troy-Pf. 112 Pf. av. d. p. = 1 Hundredweight		
Troygewicht: 1 Pfund à 12 Ounces à 20 Pennyweight à 24 Grains		
100 engl. Troy-Pf.		74,648 d. Zllpf., = 66,649 w. Pf., = 82,286 engl. Pf. av. d. p. = 37,324 franz. Kilogm. = 91,143 ruſſ. Pf. = 87,819 ſchwed. Vict.-Pf. = 81,051 ſpan.-caſtil. Pf.

Japan.

Längenmaß: Tſune-ſaſi, Nupira-ſaſi, angeblich		0,5683 pr. E.
Zjoo (Tſchang) à 2 Ken		5,7214 pr. E.
60 Ken = 1 Choe, 36 Ken = 1 Re.		
Hohlmaß: Zjoo	1,7386 Lt.	abweichende Angaben, nach Andern das Zjoo über 2 Lt.
100 Zjoo = 1 Kock.		
Handelsgewicht: Picul à 10 Catties	57,962 Kilogm.	= 115,924 d. Zllpf. = 130 Pf. engl. av. d. p.
Kin, japaniſches Pfund à 160 Monme à 10 Pun		= 0,56 d. Zllpf. = 0,617 engl. av. d. p.
Rjoo = 4,3 Monme.		

Italien.

Franzöſiſch-metriſches Syſtem mit italieniſirten Benennungen (metro = mètre u. ſ. w.).

Aeltere Maße und Gewichte, die ſich noch im Verkehr erhalten haben:

ſardin.	Raſo, Elle à 1 1/6 Fuß = 264,71 par. Linien.		
	Libbra, Pfund,	368,8445 Gm.	
neapel.	Palmo, Längenmaß. 100 Palmi = 10 Palmi = 1 Canna, Elle.	26,453 M.	= 84,291 pr. F.
	Tomolo, Getreidemaß	55,5451 Lt.	= 1,01062 pr. Sch.
	Barrile, Weinmaß	43,625 Lt.	= 0,635 pr. Ei.
	Libbra, Pfund	320,76 Gm.	= 0,6415 d. Zllpf
	100 Libbra = 36 Rotoli, 100 Rotoli = 1 Cantaro.		

	Frankreich.	
Sicilien.		
Palmo, Längenmaß. 100 Palmi	25,609 M.	= 82,235 pr. F.
Salma generale, Getreidemaß,	275,09 Lt.	
Salma, Flüssigkeiten,	275,086 Lt.	
Rotolo = 1/100 Cantaro	793,4 Gm.	= 1,5868 d. Zllpf.
Lombardei.		
Fuß, Piede / Braccio } Längenmaß,	0,435 M. / 0,595 M.	
Brenta, Flüssigkeitsmaß,	75,553 Lt.	
Libbra vom Peso piccolo (Leichtgewicht)	326,79 Gm.	0,65358 d. Zllpf.
„ „ „ grosso (Schwergewicht)	762,51 Gm.	1,525 d. Zllpf.
Toscana.		
Braccio da panno, Elle	0,58365 M.	
Sacco, Getreidemaß,		1,33 pr. Sch.
Barile da vino, Weinmaß,		39,81 pr. Qu. = 13,27 pr. Ei.
Libbra di Toscana	339,54 Gm.	0,67908 d. Zllpf.
Parma.		
Braccio da legno, Fußmaß,	0,545 M.	= 1,737 pr. F.
Braccio da panno, Tuchelle,	0,639 M.	
Braccio da seta, Seidenelle,	0,5877 M.	
Libbra, Pfund	328 Gm.	= 0,656 d. Zllpf.
Kirchenstaat.		
Längenmaß: Piede, Fuß. 100 Piedi	29,768 M.	= 94,848 pr. F.
Canna mercantile, Elle	1,9926 M.	= 2,9877 pr. E.
Getreidemaß: Rubbio. 100 Rubbj		= 5,358 pr. Sch.
Flüssigkeitsmaß: Barile da vino		= 0,849 pr. Ei.
Handelsgewicht: Libbra, Pfund	339,16 Gm.	= 0,6783 d. Zllpf.
Lombardei, s. Italien und Oesterreich.		
Lucca, s. Italien (Toscana).		
Mexico.		
Spanisch-castilische Maße und Gewichte, s. Spanien.		Im Verkehr gelten 108 Varas (Ellen) = 100 engl. Y.
Modena, s. Italien.		
Moldau.		
Längenmaß: Endesé, Leinwandelle,	0,66231 M.	= 0,99306 pr. E. = 0,93128 russ. Arschin.
Halibiu, Tuch- und Seidenelle	0,70127 M.	= 1,05146 pr. E. = 0,96606 russ. Arschin.
Flüssigkeitsmaß: Viadra, Eimer,		= 12,376 pr. Qu.
Getreidemaß: Kilo,	4,35 Hektolt.	= 7,9146 pr. Sch. = 2,0725 russ. Tschetwert.
Handelsgewicht: Oka		= 2,5258 d. Zllpf. Im Verkehr gelten 440 Oke = 100 w. Pf.
Neapel, s. Italien.		
Niederlande.		
Französisch-metrisches System, mit folgenden Bezeichnungen:		
Beim Längenmaß, niederländ.		
El — Palm — Decim — Ronde — Mijl,		
Südprovinzen:		
Aune — Palme — Pouce — Perche — Mille,		

	Frankreich.	
entspricht dem französischen Mètre — Décimètre — Centimètre — Décamètre — Kilomètre.		
Beim Fruchtmaß, niederländ. Kop — Maatje — Schepel — Zak, Mudde, Südprovinzen: Litron — Meswoette — Boisseau — Sac, Rasière. entspricht dem französischen Litre — Décilitre — Décalitre — Hectolitre.		
Beim Flüssigkeitsmaß, niederländ. Kan — Maatje — Vingerhoed — Vat. Südprovinzen: Litron — Verre — Dé — Baril. entspricht dem französischen Litre — Décilitre — Centilitre — Hectolitre.		
Beim Gewicht, niederländ. Wigtje — Lood — Ons — Pond. Südprovinzen: Esterling — Gros — Once — Livre. entspricht dem französischen Gramme — Décagr. — Hectogr. — Kilogr.		
Nordamerikanische Union.		
Längenmaß: Das Yard, wie Großbritannien.		
Hohlmaß: Das alte engl. Winchester Bushel.		
100 W. Bushels	35,2372 Hektolt.	= 64,1124 pr. Sch. = 57,292 w. Mz. = 96,945 Imp.-Bushels.
Handelsgewicht: Pfund, wie Großbritannien.		
Norwegen.		
Maß- und Gewichtssystem, wie Dänemark.		
Ostindien: Die 3 Präsidentschaften.		
I. Bengalen.		
Längenmaß: Cubit = 1/2 engl. Yard. Guz = 1 engl. Yard.		
Flüssigkeiten werden gewogen, cf. Bazar Maund.		
Handelsgewicht: Bazar Maund, à 40 Seers	37,25 Kgm.	= 74,51 d. Zllpf.
Factory Maund, à 40 Seers	33,868 Kgm.	= 67,736 d. Zllpf. 300 Fact.-Mds. = 800 Fact.-Mds. von Bombay = 896 Fact.-Mds. von Madras.

	Frankreich.	
II. Bombay.		
Längenmaß: Cubit, wie Bengalen.		
Guz = 3/4 engl. Yard.	0,6858 M.	= 1,0282 pr. E.
Flüssigkeitsmaß: das engl. Imp.-Gallon		
Handelsgewicht: Candy à 20 Bombay-Maunds à 40 Seers à 72 Tanks		ca. 25,4 d. Zllpf.
III. Madras.		
Längenmaß: Cubit, wie Bengalen.		
Flüssigkeitsmaß: Das alte engl. Gallon		= ca. 5/6 engl. Imperial-Gallon.
Handelsgewicht: Candy, à 20 Maunds.	11,34 Kilogm.	= 22,68 d. Zllpf.
Parma, cf. Italien.		
Polen.		
Gesetzliches Maß- und Gewichtssystem, wie Rußland.		
Aus den älteren Verordnungen haben sich noch im Verkehr erhalten:		
Längenmaß: Fuß (Stoba) à 12 Z. à 12 L.	0,288 M.	= 0,91763 pr. F. = 0,9111 w. F. = 0,9149 ruff. Fuß.
Elle (Lokjéc) à 4 Viertel à 6 Z. à 12 L.	0,576 M.	= 0,88365 pr. E. = 0,7992 w. E. = 0,8099 ruff. Arschin.
Getreidemaß: Last à 30 Scheffel à 4 Viertel à 32 Garnitz à 4 Quart. 1 Scheffel	128 Lt.	= 2,3289 pr. Sch. = 2,0813 w. Mz. = 0,6098 ruff. Tschetwert.
Flüssigkeitsmaß: Faß à 25 Garnitz à 4 Quart.	100 Lt.	
1 Quart	1 Lt.	= 0,87334 pr. Quart = 0,7067 w. Ma. = 0,81308 ruff. Stoof.
Handelsgewicht: Centner à 4 Stein à 25 Pfund. 1 Pfund	405,504 Gm.	= 0,811 d. Zllpf. = 0,7241 w. Pf. = 0,9902 ruff. Pf.
Portugal.		
Bei der Verzollung gilt das französisch-metrische System mit seinen Benennungen.		
Landesmaße und Gewicht.		
Längenmaß: Fuß (Pé) à 1 1/2 Palmo à 8 Polegadas à 12 Linhas à 10 Puntos	0,3288 M.	= 1,0476 pr. F.
Vara (Elle) = 5 Palmos	1,1 M.	= 1,843 pr. E.
Covado (Kleinhandel) = 3 Palmos.		
Getreidemaß: Moyo à 15 Fanegas à 4 Alqueires	8,1395 Hektolt.	= 14,8095 pr. Sch.
Flüssigkeitsmaß: Almuda à 2 Alqueires, abweichend im Inhalt.		Die Lissaboner Almuda = 0,24367 pr. Ei., die von Oporto = 0,19737 pr. Ei.
Handelsgewicht: Quintal à 4 Arrobas à 32 Arratels à 2 Meyos Arratels à 2 Quartas. 100 Arratels	45,9 Kilogm.	= 91,8 d. Zllpf. = 101,193 engl. Pf. av. d. p.

	Frankreich.	
Rußland.		
Längenmaß: Fuß à 12 Z. à 10 L., wie der engliſche à 12 Inches Arſchin = 28 Inches		= 0,97114 pr. F. = 1,06634 pr. E. = 0,91272 w. E. = 7/9 engl. Y.
Getreidemaß: Tſchetwert à 8 Tſchetwerick à 8 Garnez	2,099 Hektolt.	= 3,8191 pr. Sch. = 3,4131 w. Mz. = 0,72185 engl. Imp.-Quarter.
Flüſſigkeitsmaß: Wedro, Eimer à 10 Kruſchka à 8 Stoof		
100 Kruſchka	122,989 Lt.	= 107,411 pr. Qu. = 86,917 w. Ma. = 27,069 engl. Imp.-Gallons.
100 Wedro		= 17,9091 pr. Ei. = 21,1976 w. Ei.
Handelsgewicht: Pfund à 96 Solotnik à 96 Doli. 40 Pf. = 1 Pud.		
100 Pfund	40,952 Kilogm.	= 81,903 d. Zllpf. = 73,126 w. Pf. = 90,282 engl. Pf. av. d. p.
Sardinien, cf. Italien.		
Schweden.		
Längenmaß: Fuß (Fot) à 10 Z. à 10 L. à 10 Punkte.		
100 ſchwed. F.	29,69 M.	= 94,599 pr. F. = 93,926 w. F. = 97,410 engl. F.
Elle à 4 Viertel à 6 Werkzoll = 2 Fuß	0,5938 M.	= 0,89034 pr. E. = 0,6494 engl. Yard.
Getreidemaß: Tonne, feſtes Maß, à 36 Kappar	1,6488 Hektolt.	= 3 pr. Sch.
Flüſſigkeitsmaß: Kanne, à 2 Stoop à 4 Quart à 4 Ort, Jungfrur. 60 Kannen = 1 Ohm	1,6703 Hektolt.	= 2,286 pr. Ei. = 34,562 engl. Imp.-Gallons.
Handelsgewicht: Das alte Victualien-Pfund à 100 Ort à 100 Korn. 100 Pfd. = 1 Centner	42,534 Kilogm.	= 85,068 d. Zllpf. = 75,952 w. Pf. = 93,77 engl. Pf. av. d. p.
Vom Stapelſtädter Gewicht (Eiſen) ſind 400 Pfd. = = 320 Pfd. Victualiengew. (5 : 4).		
Schweiz.		
Längenmaß: Fuß (Pied) à 10 Z. à 10 L. à 10 Striche	0,3 M.	= 0,95586 pr. F.
Elle (Brache, Demi-aune) = 2 Fuß	0,6 M.	= 0,8996 pr. E.
Getreidemaß: Viertel, Seſter (Quarteron, Boiſſeau) à 10 Immi (Emines) oder à 4 Vierling à 4 Mäßlein. 100 Viertel	15 Hektolt.	= 27,2918 pr. Sch. = 24,3954 w. M.

Flüſſigkeitsmaß: Saum (muid) à 100 Maß (pots) 25 Maß = 1 Eimer.	Frankreich. 150 Lt.	= 131,001 pr. Qu. = 2,1835 w. Wein-Ei.
Handelsgewicht: Pfund à 32 Loth oder à 10 Decigm. u. ſ. w.	500 Gm.	= 1 d. Zllpf.
Kantonale Abweichungen älteren Urſprungs.		
Appenzell.		
Längenmaß: Rheinl. Schuh	0,31385 M.	= 1 pr. Fuß.
lange Elle (Leinenwaaren)	0,733619 M.	
kurze Elle (Wollenwaaren ꝛc.)	0,609815 M.	= 1,0160 neue ſchweizer E.
Getreidemaß: Malter à 2 Mütt à 4 Viertel	1,477 Hektolt.	
Flüſſigkeitsmaß: Eimer à 4 Viertel à 8 Maß	42,9068 Lt.	
Handelsgewicht: Das Pfund Schwergewicht à 40 L.	581,865 Gm.	4 Pfund Schwergewicht = 5 Pfd. Leichtgewicht.
Das Pfund Leichtgewicht à 32 L.	465,332 Gm.	
Bern.		
Längenmaß: Werkſchuh à 12 Z. à 12 L.	0,2933 M.	
Elle	0,542 M.	
Getreidemaß: Mütt à 12 Mäs à 4 Imi à 2 Achterli	168,132 Lt.	= 1,1208 neue ſchw. Malter.
Handelsgewicht: Pfund à 32 L. à 4 Quintlin	0,52 Kgm.	= 1,04 d. Zllpf.
Genf.		
Längenmaß: Fuß	0,488 M.	= 1,826 neue ſchw. F.
Genfer Aune (Kleinhandel)	1,1437 M.	= 1,9062 neue ſchw. E.
Getreidemaß: Coupe à 2 Bichets	78,95 Lt.	= 1,43644 pr. Sch. = 1,28385 w. Mz.
Flüſſigkeitsmaß: Fuder (Char) à 12 Setiers à 24 Quarterons. 100 Quarterons	223 Lt.	= 196,501 pr. Qu. = 159,041 w. Ma. = 150 ſchw. Ma.
Handelsgewicht: Pfund Schwergewicht à 18 Onces à 24 Deniers	550,69 Gm.	= 1,110138 d. Zllpf. = 0,98336 w. Pf.
Pfund Leichtgewicht à 15 Onces	458,91 Gm.	= 0,91762 d. Zllpf. = 0,81947 w. Pf.
St. Gallen.		
Längenmaß: Leinwand-Elle	0,7546 M.	
Stab	1,21 M.	
Handelsgewicht: Pfund Leichtgewicht à 32 L.		= 0,93 neue ſchw. Pf.
Pfund Schwergewicht à 40 L.		= 1,155 neue ſchw. Pf.
Zürich.		
Handelsgewicht: Das Pfund Leichtgewicht		= 0,9367 neue ſchw. Pf.
Das Pfund Schwergewicht		= 1,057 neue ſchw. Pf.

Sicilien, cf. Italien.

	Frankreich.	
Spanien.		
Bei der Verzollung gilt das französisch-metrische System mit seinen Benennungen; im Uebrigen sind hauptsächlich die spanisch-castilischen Maße und Gewichte in Anwendung.		
Längenmaß: Fuß (Pié) à 12 Z. à 12 L. à 12 Punkte	0,27833 M.	= 0,88683 pr. F. = 0,88058 w. F.
Palmo = 3/4 F. — Palmo menor = 1/4 F.		
Elle (Vara) à 4 Palmos à 9 Pulgados	0,835 M.	= 1,252 pr. E. = 1,0717 w. E.
Getreidemaß: Fanega à 4 Cuartillos. 100 Fanegas	56,3 Hektolt.	= 99,706 pr. Sch. = 89,1246 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Arroba mayor à 4 Cuartillas	16,137 Lt.	= 14,093 pr. Qu. = 11,4065 w. Ma.
Handelsgewicht: Pfund (Libra) à 2 Mark à 8 U. à 8 Dr. à 3 Scr. à 24 Gr.	460,14 Gm.	= 0,92028 d. Zollpf. = 0,82167 w. Pf. = 1,01442 engl. Pf. av. d. p.
Südamerikanische Freistaaten.		
Bolivia, cf. Peru.		
Chile, Venezuela, Neugranada, Ecuador. Spanisch-castilisches Maß und Gewicht.		Im Verkehr werden 100 Yards = 108 Varas, 100 brab. E. = 81 Varas gerechnet.
Paraguay, wie Chile u. s. w.		Im Verkehr wird die Elle = 0,85 M., das Pfund = 1,095 engl. Pf. gerechnet.
Peru.		
Längenmaß: Vara, Elle		= 1,014 span.-castil. Vara.
Im Uebrigen span.-castil. Maß und Gewicht.		Im Verkehr werden 100 Pfd. = 101 1/2 engl. Pfd. gerechnet.
Argentinische Republik, wie Mexico.		
Uruguay, wie Spanien.		
Toscana, cf. Italien.		
Türkei.		
Längenmaß: Pik (Seidenwaaren und Tücher)		= 3/4 engl. Yard angenommen.
1 Pik	0,6858 M.	= 1,02326 pr. E. = 0,88 w. E.

	Frankreich.	
Endasch (für die anderen Manufakte)	0,65247 M.	= 0,9783 pr. E. = 0,837 w. E. = 0,71356 engl. Y.
Getreidemaß: Killow	35,27 Lt.	= 0,642 pr. Sch. = 0,5735 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Alma	5,205 Lt.	= 4,545 pr. Qu. = 3,678 w. Ma.
Handelsgewicht: Oka à 400 Drachmen 44 Oke = 1 Kantar (Centner)	1,2785 Kilogm.	= 2,557 d. Zllpf. = 2,283 w. Pf. = 2,8186 engl. Pf. av. d. p. Im Verkehr mit Oesterreich 43½ Oke = 100 w. Pf.

Ungarn, cf. Oesterreich.

Venedig, cf. Oesterreich.

Walachei.

Längenmaß: Elle, cf. Moldau.
Getreidemaß: Dimerli à 16 Oken — 24,8 Lt. — = 0,4476 pr. Sch. = ⅔ w. Mz.

Im Uebrigen cf. Moldau.

II. Deutsche Staaten.

Anhalt-Bernburg, Dessau, Köthen, wie Preußen.

Baden.

Maß- und Gewichtssystem vom franz.-metrischen abgeleitet, in Uebereinstimmung mit der Schweiz.

Längenmaß: Fuß à 10 Z. à 10 L. à 10 Punkte — 0,3 M. — = 1,02789 bayr. = 1,2 großherz. hess. = 0,95586 pr. = 0,91906 w. = 1,04716 württ. F.

Elle à 2 Fuß (½, ¼, ⅛, 1/16) — 0,6 M. — 0,72028 bayr. = 1 großh. hess. = 0,89963 pr. = 0,77 w. = 0,9768 württ. E.

Hohlmaße für sackfähige, Meßlein à 10 Becher. Maß à 10 Glas — für flüssige Dinge: 1,5 Lt. — 1 Malter = 0,6746 bayr. = 1,17187 großherz. hess. = 2,729 pr. Sch. = 1½ nass. Malter = 2,43954 w. Mz.

10 „ = 1 Sester 10 „ = 1 Stütze — 15 Lt. — 1 Ohm = 140,314 bayr. = 75 großherz. hess. Ma. = 131,001 pr. Qu. = 106,006 w. Ma.

100 „ = 1 Malter 100 „ = 1 Ohm — 150 Lt. — 100 Ohm = 218,355 pr. Ei. = 258,601 w. Wein-Ei.

1000 „ = 1 Zuber 1000 „ = 1 Fuder.

Früchte nach dem Gewicht.
Handelsgewicht: Pfund à 10 Zehnling à 10 Centas, à 10 Decas à 10 As — 500 Gm. — s. Preußen.

	Frankreich.	
Bayern (ausschließlich des Rheinkreises).		
Längenmaß: Der altbayrische Fuß à 12 Z. à 12 L.	0,291859 M.	= 0,92992 preuß. F. = 0,92331 w. F.
Elle = 2 F. 10¼ Z.	0,83301 M.	= 1,249 preuß. E. = 1,00907 w. E. = 1,38835 bad., großh. heſſ., naſſ. E.
Getreidemaß: Der Metzen à 2 Viertel à 2 Maßel à 4 Dreißiger	37,059 Lt.	= 0,67428 pr. Sch. = 0,8026 w. Mz.
6 Metzen = 1 Schäffel		= 4,0457 pr. Sch. = 3,61634 w. Mz.
Flüſſigkeitsmaß: Die Maßkanne à 2 Seidel à 2 Quartel	1,06903 Lt.	= 0,93383 pr. Qu. = 0,75549 w. Ma.
60 Maßkannen = 1 Schenkeimer.		
Handelsgewicht: Das deutſche Zollpfund à 32 Loth à 4 Qu.	500 Gm.	ſ. Preußen.
Das altbayeriſche Pfd. war	560 Gm.	
Rheinkreis.		
Franzöſiſch-metriſches Syſtem mit den folgenden wenigen Abweichungen.		
Längenmaß: Der rheinbayer. Fuß	⅓ M.	
die rheinbayer. Elle	1⅕ M.	
Flüſſigkeitsmaß: Ohm = 100 Lt.		
Fuder = 1000 Lt.		
Handelsgewicht: Das deutſche Zollpfund		ſ. Preußen.
Braunſchweig.		
Längenmaß: Fuß à 12 Z. à 12 L.	0,28538 M.	= 0,90922 pr. = 0,90275 w. = 0,978 hannov. F.
Elle = 2 Fuß	0,57073 M.	= 0,85574 pr. = 0,73246 w. = 0,977 hannov. E.
Getreidemaß: Wispel à 40 Himten à 4 Vierfaß à 4 Metzen. 1 Himten	31,14477 Lt.	= 0,57667 pr. Sch. = 0,50642 w. Mz. = 1 hannov. Himten.
Flüſſigkeitsmaß: Quartier	0,93684 Lt.	= 0,81818 pr. Qu. = 0,66207 w. Ma. = 0,96239 hannov. Quartier.
40 Quartier = 1 Anker, 160 Qu. = 1 Ohm, 240 Qu. = 1 Orhoft.		
Handelsgewicht: Das deutſche Zollpfund à 10 Neuloth à 10 Quint à 10 Halbgrammen		ſ. Preußen.
Bremen.		
Längenmaß: Fuß à 12 Zoll	0,28935 M.	= 0,92193 pr. = 0,91537 w. F.
1 Elle = 2 Fuß	0,5787 M.	= 0,86769 pr. = 0,74269 w. E.
Getreidemaß: Der Bremer Normalſcheffel à 4 Viertel à 4 Spint	74,10387 Lt.	= 1,3483 pr. Sch. = 1,20495 w. Mz.

Getreide wird meistens nach dem Gewicht gehandelt.	Frankreich.	
Flüssigkeitsmaß: Ohm à 4 Anker = 45 Stübchen = 180 Quart à 4 Mengel, 1 Stübchen =	3,22144 Lt.	= 2,81341 pr. Qu. = 2,2766 w. Ma.
45 Qu. = 1 Anker, 1½ Ohm = 1 Orhoft, 6 Ohm = 1 Fuder.		
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund à 10 Neuloth à 10 Quint à 10 Halbgrammen.		s. Preußen.
Frankfurt a/M.		
Längenmaß: Fuß, Schuh, Werkschuh à 12 Z. à 12 L.	0,28161 M.	= 0,97516 bayr. = 0,90683 pr. = 0,98035 w. F.
Elle (½, ¼, ⅛)	0,5473 M.	= 0,65701 bayr. = 0,8206 pr. = 0,70237 w. E.
Stab =	1,182 M.	= 1,119 bayr. = 1,7723 pr. = 1,317 w E.
		Im Verkehr rechnet man 13 Frankf. E. = 6 Frankf. Stab,
		5 Frankf. E. = 3 engl. Yds.
		11 „ „ = 6 M.
		6 „ „ = 5 pr. E.
Getreidemaß: Malter à 4 Simmer à 4 Sechter à 4 Gescheid à 4 Viertelgescheid	114,729 Lt.	= 2,08744 pr. Sch. = 1,86538 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Ohm à 20 Viertel à 4 Aichmaß à 4 Schuppen.		
1 Aichmaß	1,79263 Lt.	= 1,5656 pr. Qu. = 1,26676 w. Ma.
1 Ohm	143,4107 Lt.	= 2,0874 pr. Ei. = 2,5335 w. Ei.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund à 32 Loth à 4 Quint à 4 Richtpfennig		s. Preußen.
Hamburg.		
Längenmaß: Der rheinländische Fuß, wie Preußen,		
der Hamburger Fuß à 12 Z.	0,29612 M.	= 0,91259 pr. = 0,9061 w. = 0,938 engl. F.
Elle = 2 Fuß	0,57283 M.	= 0,85889 pr. = 0,73516 w. E. = 0,62647 engl. Yd.
lange Elle = 1⅕ Hamb. Elle		Im Verkehr rechnet man 4 lange E. = 3 engl. Yds.
Getreidemaß: Last à 60 Faß à 2 Himten à 4 Spint à 4 große Maß à 2 kleine Maß. 1 Faß 1 Scheffel = 2 Faß.	27,481 Lt.	= 1 pr. Sch. s. Preußen.
20 Faß = 1 Winspel (Weizen, Roggen, Erbsen).		
30 Faß = 1 Winspel (Hafer, Gerste)		

Getreide wird meiſtens nach dem Gewicht verkauft.	Frankreich.	
Flüſſigkeitsmaß: Ohm à 4 Anker = 5 Eimer = 20 Viertel à 2 Stübchen à 4 Kannen à 2 Quartier à 2 Oeſel.		
1 Stübchen	3,61 Lt.	= 3,15276 pr. Qu. = 2,5512 w. Ma. = 0,79454 engl. Imp.-Gallon.
6 Ohm = 1 Fuder.		
Handelsgewicht: Das deutſche Zollpfund, Eintheilung wie Bremen und a.		ſ. Preußen.
Hannover.		
Längenmaß: Fuß à 12 Z. à 12 L.	0,2921 M.	= 0,9307 pr. = 0,92405 w. = 0,95833 engl. F.
Elle = 2 Fuß	0,5842 M.	= 0,87593 pr. = 0,7497 w. E. = 0,639 engl. Yd.
Getreidemaß: Laſt à 16 Malter à 6 Himten à 4 Mz. Spint à 4 Sechszehntel, Hoop. 1 haun. Himten	31,15166 Lt.	= 0,56679 pr. Sch. = 0,50649 w. Mz. = 0,107313 engl. Imp.-Quarter.
Bieruv (Oſtfriesland) = $1^3/_5$ Himten.		
Flüſſigkeitsmaß: Ohm à 40 Stübchen à 4 Quartier. 1 Stübchen	3,89396 Lt.	= 3,40074 pr. Qu. = 2,75188 w. Ma. = 0,857046 engl. Imp.-Gallon.
2 Stübchen = 1 Kanne, 10 St. = 1 Anker, $1^1/_2$ Ohm = 1 Orhoft, 4 Orhoft = 1 Fuder.		
Das Steuerquartier (gemeinſchaftliches Maß der Staaten Hannover, Oldenburg, Schaumburg-Lippe)	0,93685 Lt.	= 0,85 pr. Qu. = 0,962356 hannov. Quartier.
Handelsgewicht: Das deutſche Zollpfund, Eintheilg. wie Preußen u. a.		ſ. Preußen.
Heſſen-Kaſſel, Nieder-Heſſen (Kaſſel).		
Längenmaß: Fuß à 12 Z. à 12 L.	0,2877 M.	= 0,91667 pr. F. = 0,91015 w. F.
Elle	0,5704 M.	= 0,85525 pr. = 0,73202 w. E. = 1,64891 Hanauer E.
Brabanter Elle	0,6943 M.	= 1,04194 pr. = 0,89113 w. = 1,21723 Kaſſeler E.
Getreidemaß: Viertel à 2 Scheffel à 8 Metzen à 4 Maß. 1 Scheffel	0,8024 Hektolt.	= 1,45996 pr. Sch. = 1,30472 w. Mz.
Flüſſigkeitsmaß: Fuder à 6 Ohm à 20 Viertel à 4 Maß à 4 Schoppen.		
1 Maß	1,9495 Lt.	= 1,79258 pr. Qu. = 1,37772 w. Ma.
1 Ohm	153,96 Lt.	= 2,27912 pr. Ei. = 2,75525 w. Wein-Ei.

	Frankreich.	s. Preußen.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund		
Das alte Pfund Schwergewicht à 32 Loth à 4 Qt.	484,19 Gm.	= 0,96838 d. Zllpf. 57 Pf. Schwergew. = 59 Pf. Leichtgew.
Das alte Pfund Leichtgewicht	467,77 Gm.	= 0,93554 d. Zllpf.

Ober-Hessen (Hanau).

Längenmaß: Fuß, Schuh à 12 Z. à 12 L.	0,2869 M.	= 0,91412 pr. = 0,90762 w. = 0,99722 Kasseler F. =
Elle	0,5438 M.	= 0,95337 Kasseler E.
Brabanter Elle	0,6947 M.	1 Kassel = brab. E. = 1,218 Kasseler E.
Getreidemaß: Malter à 4 Simmer à 4 Sechter à 4 Gescheid	122,12 Lt.	= 1,3195 Kasseler Sch.
Flüssigkeitsmaß: Fuder u. s. w., wie Nieder-Hessen.		
1 alte Maß	1,3654 Lt.	= 0,95683 Kasseler Ma.
1 junge Maß	1,6089 Lt.	80 junge Maß = 69 alte Maß.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund		s. Preußen.
Das alte Pfund Schwergewicht	505,128 Gm.	= 1,10256 d. Zllpf.
Das alte Pfund Leichtgewicht	467,71 Gm.	= 0,93542 d. Zllpf. 108 Pf. = 100 Pf. Schwergewicht.

Hessen-Darmstadt.

Maße und Gewichte aus dem französisch-metrischen System hergeleitet.

Längenmaß: Fuß à 10 Z. à 10 L.	0,25 M.	= 0,79655 pr. = 0,79088 w. F.
Elle = 24 Zoll.	0,6 M.	= 1 bad. E. s. Baden.
Getreidemaß: Malter à 4 Simmer à 4 Kumpf à 4 Gescheid à 4 Mäßchen. 1 Mäßchen = 0,5 Lt.		
100 Simmer	32 Hektolt.	= 58,223 pr. Sch. = 32,033 w. Mz. = 32 Nassauer Malter.
Flüssigkeitsmaß: Ohm à 80 Maß à 4 Schoppen. 1 Maß	2 Lt.	= 1,74668 pr. Qu. = 1,11311 w. = 1 1/3 bad. = 1 nass. Ma.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund à 32 Lth. à 4 Qt. à 4 Richtpfennige		s. Preußen.

Hessen-Homburg.

Amt Homburg.

Längenmaß: Werkfuß und Elle, cf. Frankfurt a/M.
Getreidemaß: cf. Hessen-Darmstadt.
Flüssigkeitsmaß: } cf. Frankfurt a/M.
Handelsgewicht: }

	Frankreich.	
Oberamt Meisenheim.		
Längenmaß: Fuß, Werkfuß à 10 Z. à 10 L.	$^1/_3$ M.	= 1,06206 pr. = 0,05451 w. = $1^1/_9$ bad. Fuß.
Elle	0,6 M.	= 1 bad. E. f. Baden.
Stab = 2 Ellen	1,2 M.	
Getreidemaß: cf. Nassau.		
Flüssigkeitsmaß: Handelsgewicht: } wie Hessen-Darmstadt.		
Hohenzollern (Hechingen und Sieg-maringen).		
Maß und Gewicht wie Württemberg.		
Liechtenstein, cf. Oesterreich..		
Lippe-Bückeburg.		
Längenmaß: Der schaumburger Fuß à 12 Z. à 12 L.	0,2901 M.	= 0,0213 pr. F.
Elle = 2 schaumb. Fuß	0,5802 M.	= 0,86904 pr. E.
Getreidemaß: Fuder à 12 Malter à 4 Himten à 4 Metzen	32,9603 Lt.	= 0,9 pr. Sch.
Flüssigkeitsmaß: Orhoft à 6 Anker à 28 Maß à 4 Ort. 1 Maß	1,2207 Lt.	= 1,06609 pr. Qu.
Steuermaß, cf. Hannover.		
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund, Eintheilung wie Braunschweig u. a.		s. Preußen.
Lippe-Detmold.		
Längenmaß: Fuß, Werkfuß à 12 Z. à 12 L.	0,2895 M.	= 0,922447 pr. = 0,916 w. F.
Elle = 2 Fuß	0,579027 M.	= 0,86818 pr. = 0,74316 w. E.
Getreidemaß: Roggen- oder Hartkorn-scheffel à 6 große Metzen à 4 Mahlmetzen. 6 große Metzen = 8 kleine Mz. 1 Scheffel	44,2017 Lt.	= 0,91018 pr. Sch. = 0,8401 w. Mz.
1 Haferscheffel à 7 große Metzen	51,6737 Lt.	= 0,91018 pr. Sch. = 0,8401 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Kanne à 4 Ort	1,37622 Lt.	= 1,2019 pr. Qu. = 0,9728 w. Ma.
1 Orhoft = $1^1/_2$ Ohm = 6 Anker = 162 Kannen.		
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund		s. Preußen.
Das alte Pfund	467,41 Gm.	= 0,93482 d. Zllpf.
Lübeck.		
Längenmaß: Fuß à 12 Z. à 12 L.	0,28762 M.	= 0,91612 pr. = 0,9009 w. F.
1 Elle = 2 Fuß	0,57524 M.	= 0,86251 pr. = 0,73625 w. E.
Getreidemaß: Der Scheffel à 4 Faß	35,58 Lt.	= 0,81738 pr. Sch. = 0,57854 w. Mz.
Der Haferscheffel à 4 Faß	39,63 Lt.	= 0,72106 pr. Sch. = 0,6145 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Fuder à 6 Ohm à 4 Orhoft à $1^1/_2$ Ohm = 6 Anker à 5 Viertel à 2 Stübchen à 2		

Kannen à 2 Quartier à 2 Plank à 2 Ort. 1 Stübchen	Frankreich. 3,6375 Lt.	= 3,17678 pr. Qu. = 2,57118 w. Ma.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund, wie Bremen u. a.		s. Preußen.
Mecklenburg-Schwerin.		
Längenmaß: Der Rostocker Fuß	0,287699 M.	= 11/12 pr. = 0,91015 w. F.
Elle = 2 Fuß	0,575398 M.	= 0,86274 pr. = 0,73845 w. E.
Getreidemaß: Last à 8 Drömt à 12 Scheffel à 4 Viertel à 4 Metzen, Spint. 1 Scheffel	38,8892 Lt.	= 0,70757 pr. Sch. = 0,63235 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß, wie Hamburg.		
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund, wie Preußen u. a.		s. Preußen.
Mecklenburg-Strelitz.		
Längenmaß: Der Rostocker Fuß, cf. Schwerin.		
Der preußische Fuß, cf. Preußen.		
Elle = 26 1/2 Zoll rheinl.	0,69309 M.	= 1,03922 pr. E. — 31 strel. = 53 pr. E.
Getreidemaß: Last à 4 Wispel à 2 Drömt à 12 1/2 gestrichene Scheffel à 16 Metzen		5 strel. Schffl. = 7 rostock. Im Verkehr rechnet man 1 strel. Sch. = 1 pr. Sch.
Flüssigkeitsmaß: Das Ohm à 4 Anker à 40 Pott à 4 Pegel, 1 1/2 Ohm = 1 Orhoft, wie Mecklenburg-Schwerin.		
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund.		s. Preußen.
Nassau.		
Längenmaß: Fuß, Werkfuß	0,3 M.	= 1 bad. Fuß, s. Baden.
Elle (1/4, 1/6, 1/8)		= 1 bad. Elle, s. Baden.
Getreidemaß: Malter à 10 Zehntel à 10 Liter	1 Hektolt.	= 1,819454 pr. Sch. = 0,96313 dresdner Sch. = 1,62636 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Stück = 1200 Liter = 7 1/2 Ohm à 80 Maß à 2 Liter.		s. Hessen-Darmstadt.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund à 32 Loth à 4 Qt. à 4 Richtpfennige.		s. Preußen.
Oesterreich.		
Längenmaß: Der Wiener Fuß à 12 Z. à 12 L.	0,3161023 M.	= 1,08306 bayr. = 1,00717 preuß. = 1,0371 engl. Fuß.
Elle = 2,465 Fuß	0,77919 M.	= 0,93539 bayr. = 1,16831 preuß. = 1,3791 leipz. E. = 0,85215 engl. Yd. = 1,09562 ruff. Arschin. = 1,13621 türk. Pik Halebi.

Getreidemaß: Metzen à 16 Mühlmaßel à 4 Futtermaßel à 2 Becher	Frankreich. 61,40945 Lt.	= 0,27658 bayr. = 1,11896 preuß. = 0,317 württemb. Sch.
Flüssigkeitsmaß: Kaune, Maß à 4 Seidel	1,415015 Lt.	= 1,32364 bayr. Maß. = 1,23579 pr. Qu.
41 Maß = 1 Weineimer.		
Zollgewicht: Das deutsche Zollpfund		s. Preußen.
Das alte Wiener Pfund à 32 Loth à 4 Qt. à 4 Sechszehntel, Pfennige	560,012 Gm.	= 1,120024 d. Zllpf. = 1,2346 engl. Pf. av. d. p. = 1,3675 ruſſ. Pfund = 0,43803 türk. Oke.
Provinzielle Abweichungen.		
Ungarn.		
Längenmaß: Ungarische kleine Elle = 4/5 Wiener Elle.		
Getreidemaß: Preßburger Metzen à 64 Preßburger Halbe	54,4442 Lt.	= 0,88521 w. Mz.
Pesther Metzen = 1 1/2 ungarische Metzen		= 1,52124 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Preßburger Eimer à 64 Halbe	54,4112 Lt.	= 38,42 w. Ma.
Venetien.		
Maße und Gewichte, französisch-metrisches System. Daneben:		
Längenmaß: Fuß (Piede) à 12 Z. à 12 L. à 10 Zehntel	0,347335 M.	Im Verkehr rechnet man 10 Piedi = 11 w. F.
Wollen-Elle, für Manufakte	0,683396 M.	= 1,02167 pr. = 0,87704 w. E.
Seiden-Elle	0,638721 M.	= 0,95769 pr. = 0,81970 w. E.
Getreidemaß: Moggio à 4 Stari à 2 Mezzeni à 2 Quarti. 1 Staro	83,317 Lt.	= 1,51592 pr. Sch. = 1,35465 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Faß à 6 Secchi à 4 Bozze à 4 Quartucci	64,386 Lt.	= 0,93716 pr. Ei. = 1,10971 w. Weineimer à 41 Maß.
Handelsgewicht: Das Pfund Schwergewicht à 12 U.	476,999 Gm.	= 0,95398 d. Zollpfund = 0,85177 w. Pf.
Das Pfund Leichtgewicht à 12 U.	301,2297 Gm.	= 0,60246 d. Zllpf. = 0,5379 w. Pf.
Das Pfund Seidengewicht à 12 Once à 6 Sazi.	307,4406 Gm.	= 0,61488 d. Zllpf. Man rechnet im Verkehr 20 Pf. Schwergew. = 17 w. Pf. 13 Pf. Leichtgew. = 7 w. Pf. 19 Pf. Leichtgew. = 12 Pf. Schwergew.

	Frankreich.	
Oldenburg.		
Längenmaß: Fuß à 12 Z. à 12 L.	0,29588 M.	= 0,94273 pr. = 0,93602 w. F.
Elle	0,5809 M.	= 0,87099 pr. = 0,74552 w. E.
Getreidemaß: Last à 12 Malter à 1½ Tonnen à 8 Scheffel à 16 Kannen. 1 Scheffel	22,8027 Lt.	= 0,41588 pr. Sch. = 0,37078 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Orhoft à 1½ Ohm à 4 Anker à 40 Quartier = 26 Weinkannen.		
1 Weinkanne	1,369 Lt.	
1 Orhoft		= 3,108 pr. Ei.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund à 10 Neuloth à 10 Quint à 10 Halbgrammen		s. Preußen.
Preußen.		
Längenmaß: Fuß à 12 Z. à 12 L.	0,31385 M.	= 1,04618 bad., nassauisch. = 1,07536 bayr. = 1,09984 braunschweig. = 1 dän. = 1,02072 engl. = 1,0745 hannov. = 1,1111 leipz. = 1,02972 russ. = 1,0571 schwed. = 1,12762 span.-castil. = 0,90289 w. = 1,09551 württemb. F.
Elle = 25½ Zoll	0,66604 M.	= 1,11157 bad., großherz. hess., nassau., schweizer. = 0,80064 bayr. = 1,16858 braunschw. E. = 0,73939 engl. Yd. = 1,14165 hannov. = 1,18043 leipz. = 0,85594 w. = 1,08581 württemb. E.
Getreidemaß: Scheffel à 16 Metzen, gestrichen Maß = 48 Quart (Getreide und Oelsaat wird auch nach dem Gewicht gehandelt. „Berliner Probe", das Gewicht eines Scheffels in Zollpf., „holländische Probe", Gewicht eines Amsterdamer Zack in Troypfunden. Verhältniß 1 : 0,8483.)	54,9615 Lt.	= 0,36641 bad. Malter = 0,24718 bayr. Sch. = 1,78741 braunschw. Himten = 0,39507 dän. Korntonne = 0,18901 engl. Imp.-Quarter = 1 Hamb. Faß = 1,76432 hannov. Himten = 0,42939 großh. hess. Malter = 0,26184 russ. Tschetwert = 0,89369 w. Mz. = 0,31012 württemb. Sch.
Flüssigkeitsmaß: Das Quart = 64 pr. Kubikzoll 60 Qu. = 1 Eimer. 1 Fuder = 4 Orhoft à 1½ Ohm à 2 Eimer à 2 Anker à 30 Quart.	1,14503 Lt.	
1 Eimer	68,702 Lt.	= 0,45801 bad. Ohm = 1,0711 bayr. Schenkeimer = 0,45833 braunschw. Ohm =

	Frankreich.	1,01989 dresdner Eimer = 15,12104 engl. Imp.-Gall. 0,41108 hannov. Ohm = 5,586 ruſſ. Wedra = 0,43751 ſchwed. Ohm. = 1,2137 w. Weineimer à 40 Maß = 0,23374 württemb. Eimer.
Handelsgewicht: Das deutſche Zollpfund à 30 Loth à 10 Qt. à 10 Zehnt à 10 Korn	500 Gm.	= 1 dän. Pf. = 1,10232 engl. Pf. av. d. p. = 1,33962 engl. Troypf. = 1/3 griech. Mine = 1/2 niederl. Pond = 1,08932 portug. = 1,22097 ruſſ. = 1,17615 ſchwed. Victualien-Pf. = 0,39031 türk. Oka = 0,89281 w. Pf.
Reußiſche Fürſtenthümer.		
Längenmaß: Fuß, Baufuß à 12 Z.	0,2863 M.	= 0,9128 pr. F.
Elle = 2 Fuß	0,573 M.	= 0,8592 pr. E.
Getreidemaß: Scheffel à 4 Viertel à 4 Maß. 1 Viertel	26,54 Lt.	= 0,4829 pr. Sch. 1 reuß. Sch. = 1,9316 pr. Sch.
Flüſſigkeitsmaß: Eimer à 72 Kannen. 1 Kanne	0,92147 Lt.	= 0,848 pr. Qu.
Handelsgewicht: Das deutſche Zollpfund		ſ. Preußen.
Das alte Pfund à 32 Loth	467,16 Gm.	= 0,93432 d. Zllpf.
Königreich Sachſen.		
Längenmaß: Der Leipziger Fuß à 12 Z.	0,28319 M.	= 0,94397 bad. u. naſſ. = 0,9703 bayr. = 0,92912 engl. = 0,90230 preuß. = 0,89588 w. F.
Elle = 2 Fuß	0,56638 M.	= 0,94397 bad. u. naſſ. = 0,67922 bayr. E. = 0,61941 engl. Yd. = 0,84922 preuß. = 0,72688 w. E.
Stab = 2 Ellen.		
Getreidemaß: Der Dresdner Scheffel à 4 Viertel à 4 Metzen à 4 Mäßchen	103,829 Lt.	= 0,69219 bad. und ſchweiz. Malter = 0,46694 bayr. Sch. = 1,03829 naſſ. Malter = 1,88912 preuß Sch. = 1,68815 w. M.
Flüſſigkeitsmaß: Die Dresdner Kanne	0,93559 Lt.	= 0,87518 bayr. Ma. = 0,8151 pr. Qu. = 0,69119 w. Ma.
72 Dresdner Kannen = 1 Eimer		= 0,9805 pr. Eimer.
6 Eimer = 1 Faß.		
Handelsgewicht: Das deutſche Zollpfund à 30 Loth à 10 Quent à 10 Cent à 10 Korn		ſ. Preußen. 100 Zollpfd. = 107 alte Leipz. Pf.

	Frankreich.	
Sachsen-Altenburg.		
Längenmaß: Der altenburger Fuß à 12 Z.	0,2825 M.	= 0,90010 pr. = 0,89376 w. F.
Elle = 2 Fuß	0,565 M.	= 0,84715 pr. = 0,72516 w. E.
Getreidemaß: Malter à 2 Scheffel à 4 Viertel à 4 Metzen à 4 Mäßchen. 1 Scheffel	146,97 Lt.	= 2,674 pr. Sch. = 2,369 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Eimer à 60 Kannen à 2 Nösel	67,36 Lt.	= 1 Dresdn. Eimer, s. Königreich Sachsen. 1 altenb. Kanne = 1 1/5 Dresdner Kanne.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund		s. Preußen.
Sachsen-Koburg-Gotha.		
Koburg.		
Längenmaß: Werkfuß à 12 Z.	0,30397 M.	= 0,9685 pr. F.
Elle	0,58629 M.	= 0,879 pr. E.
Getreidemaß: Simmer à 4 Viertel à 4 Metzen	88,946 Lt.	= 1,6183 pr. Sch.
Simmer für Hafer	110,449 Lt.	= 2,0096 pr. Sch.
Flüssigkeitsmaß: Eimer à 80 Maß	77,345 Lt.	= 1,1258 pr. Ei. 1 Maß = 0,843 pr. Qu.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund		s. Preußen.
Gotha.		
Längenmaß: Fuß, Werkfuß à 12 Z. à 12 L.	0,28762 M.	= 0,91641 pr. F.
Elle	0,56264 M.	= 0,84362 pr. E.
Getreidemaß: Malter à 2 Scheffel à 2 Viertel à 4 Metzen à 4 Mäßchen à 4 Nösel. 1 Viertel	44,131 Lt.	= 0,80267 pr. Sch. = 0,71734 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Kanne à 2 Maß à 2 Nösel	1,819 Lt.	= 0,6295 pr. Qu. (5 Kannen = 8 pr. Qu.)
40 Kannen = 1 Eimer = 1/2 Ohm. 3 Eimer = 1 Orhoft.		
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund		s. Preußen.
Sachsen-Meiningen-Hildburghausen.		
Meiningen.		
Längenmaß: Werkfuß	0,28315 M.	= 0,9022 pr. F.
Elle	0,635 M.	= 0,9535 pr. E.
Getreidemaß: Malter à 4 Metzen à 2 Maß	167,10 Lt.	= 3,0103 pr. Sch. = 2,717 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Ohm à 2 Eimer à 32 Schenkmaß	65,45 Lt.	= 0,95 pr. Ei.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund		s. Preußen.
Hildburghausen.		
Längenmaß: Werkfuß	0,28762 M.	= 0,9164 pr. F.
Getreidemaß: Kornmalter	206,933 Lt.	= 3,765 pr. Scheffel.
Hafermalter	239,306 Lt.	= 4,354 pr. Scheffel.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund		s. Preußen.

	Frankreich.	
Sachsen-Weimar-Eisenach.		
Längenmaß: Werkfuß à 12 Z. à 12 L. à 10 Punkte	0,28198 M.	= 0,90615 bayr. = 0,89844 pr. = 0,89205 w. Fuß.
Elle = 2 Werkfuß	0,563957 M.	= 0,845 pr. E.
Getreidemaß: Der weimarische Scheffel à 4 Viertel à 4 Metzen à 5 Trockenmaß à 2 Nösel	75,294 Lt.	= 1,37 pr. Scheffel.
(Die in Gebrauch befindlichen, meist lokalen Maße weichen stark von einander ab.)		
Flüssigkeitsmaß: Eimer à 80 Schenkmaß	71,7085 Lt.	= 0,958 pr. Eimer.
Gewicht: Das deutsche Zollpfund		s. Preußen.
Schleswig-Holstein-Lauenburg.		
Maß und Gewicht mit wenigen Ausnahmen wie Hamburg, cf. d.		
Lauenburger Längenmaß: Ratzeburger Fuß		s. Lübeck.
Kalenberger Fuß	0,20303 M.	978 Fuß = 1000 Hamb. Fuß.
Kalenberger Elle	0,63704 M.	
Getreidemaß: Last à 24 Sack à 4 Scheffel à $1^1/_2$ Himten. 1 Himten	31,107 Lt.	
Flüssigkeitsmaß: Orhoft à 60 Stübchen à 2 Kannen à 2 Quartier		1 Quartier = 1 Hamb. Quartier.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund oder metrische Pfund à 10 Loth à 10 Quint	500 Gm.	s. Preußen.
Schwarzburg-Rudolstadt.		
Oberherrschaft (Rudolstadt).		
Längenmaß: Fuß	0,3822 M.	= 1,218 pr. Fuß.
Elle	0,56038 M.	s. Königr. Sachsen.
Getreidemaß: Scheffel à 8 Achtel à 2 Metzen à 24 Nösel	187,28 Lt.	= 3,107 pr. Scheffel.
Flüssigkeitsmaß: Eimer à 72 Maß à 2 Nösel	60,17 Lt.	= 0,876 pr. Eimer.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund		s. Preußen.
Unterherrschaft (Frankenhausen).		
Längenmaß: Werkfuß		= 1 pr. Fuß, s. Preußen.
Elle, wie oben.		
Getreidemaß: Marktscheffel à 12 Scheffel à 4 Viertel à 2 Metzen à 2 Mäßchen. 1 Scheffel	45,032 Lt.	= 0,8302 pr. Scheffel.
Flüssigkeitsmaß: Eimer à 36 Kannen à 2 Maß a 2 Nösel		1 Eimer = 1 Dresdner Eimer, s. Sachsen.
Schwarzburg-Sondershausen.		
Maß und Gewicht wie Preußen.		
Lokale Abweichungen: Arnstädter Fuß		1 Fuß = 1 Dresdner Fuß, s. Sachsen.
Sondershausener Fuß	0,2878 M.	= 0,917 preuß. Fuß.
Getreidemaß: Arnstädter Maß à 4 Viertel	149,033 Lt.	= 2,711 preuß. Scheffel.
Sondershausener Scheffel	45,445 Lt.	= 0,827 preuß. Scheffel.

	Frankreich.	
Waldeck und Pyrmont.		
Längenmaß: Fuß à 12 Zoll	0,2924 M.	= 0,9316 preuß. Fuß.
Elle = 2 Fuß	0,5848 M.	= 0,877 preuß. Elle.
Getreidemaß: Mütte à 4 Scheffel, viel lokale Abweichungen.		
Roggenscheffel (Arolsen)	51,416 Lt.	= 0,932 preuß. Scheffel.
Flüssigkeitsmaß: Ohm à $16^2/_3$ Eimer à 6 Maß à 4 Schoppen à 4 Glas	142,82 Lt.	= 2,979 preuß. Eimer.
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund		s. Preußen.
Württemberg.		
Längenmaß: Schuh, Fuß à 10 Z. à 10 L.	0,28649 M.	= 0,95497 bad. und naff. = 0,98161 bayr. = 0,91282 preuß. = 1,01413 Dresdner = 0,90632 w. Fuß.
Elle ($^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_8$, $^1/_{16}$)	0,614235 M.	= 1,02372 bad. und naff. = 0,73737 bayr. = 0,92097 preuß. = 0,7883 w. E.
Getreidemaß: Scheffel à 8 Simri à 4 Vierling à 8 Ecklein à 4 Viertelein. 1 Scheffel	177,226 Lt.	= 1,18151 bad. Malter = 0,79703 bayr. Schäffel = 3,22155 preuß. Scheffel = 2,88152 w. Mz.
Flüssigkeitsmaß: Fuder à 6 Eimer à 16 Imi à 10 Maß à 4 Schoppen. 1 Maß Helleichmaß (Lautereichmaß)	1,837 Lt.	= 1,71843 bayr. Ma. = 1,60437 pr. Qu. = 1,29825 w. Ma.
167 Maß Helleichmaß = 160 Trübeichmaß. 10 Maß Helleichmaß = 11 Schenkmaß.		
Handelsgewicht: Das deutsche Zollpfund à 500 Gramme à 10 Decigramme = 100 Centigr. = 1000 Milligr.		s. Preußen.

Münztabellen aller Länder.

Vorkommende Abkürzungen: gesetzm. = gesetzmäßig, bef. = befunden, n. V. = nach Verhältniß, $^2/_1$ = Doppelstück der Münze, $^3/_1$ = dreifaches Stück der Münze u. s. w.

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen ($^1/_{12}$ Sgr.)	Pfennigen ($^1/_{10}$ Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
Abyssinien.										
Keine eigene Münzprägung, ungemünztes Gold wird nach dem Wakih (Unze) = 23,92 franz. Gramme berechnet, in Umlauf österr. Conventionsthaler (Pataccas) à 23 Harfs à 4 Paras à 10 Kibear à 3 Borjookes. $2^1/_4$ Pat. = 1 Zecchine	—		3	4	8,5	7,115	5	31,5	4	71,3
Aegypten.										
Silberpiaster (Gersh) à 40 Para = 120 Kurant-Asper oder 100 gute Asper, bef. 10 ägypt. Piaster = 11 türkische Piaster.	—		—	2	0,74	0,62	—	7,2	—	10,3
In Gold Stücke à 5, 10, 20, 50, 100 P.; in Silber à $^1/_4$, $^1/_2$, 1, 5, 10, 20 P. Kupfermünze: 5 Parastück.										
Fremde Münzen werden nach dem Regierungstarif angenommen, z. B. 20-Frankenstücke à $77^1/_2$ P. Im Uebrigen s. Türkei.										
Algier. (S. Frankreich.)										
Alte Silbermünze der Rial-Budschu à 24 Musunen à 12 Karubah	—	ca.	—	15	—	—	—	52,5	—	75,—
Alte Goldmünze die Sultanine, schwankend, ca. $4^1/_2$ Budschus.										
Kupfermünze: Karubah = $^1/_2$ Musune.										

Anhalt (Bernburg, Dessau, Köthen).										
Seit 1841 wie Preußen, für Köthen wird überhaupt nicht mehr geprägt.										
Silber: Vereinsthlr., Doppelthlr., 1/6 Thlr., 1/12 Thlr., 1/30 Thlr. (Sgr.), Scheidemünze.										
Speciesthaler, vor 1829, gesetzm.	—	—	1	12	1,13	0,94	2	27,33	2	10,47
1/2 (16 Ggr.), 1/4 (8 Ggr.), 4 Ggr., 1 Ggr. n. V.										
Gold: Alexiusd'or (Carld'or, Pistole), wie der preuß. Friedrichsd'or.										
Dukaten von 1825	145,2685	„	3	5	—	—	5	32,5	4	75,—
Baden.										
Silber: Vereinsthaler, Zweithaler- (3 1/2 Gulden-) Stück,										
Zweiguldenstück von 1827	—	—	1	4	4,35	3,624	2	—	1	71,8
1/1, 1/2 Gulden n. V.										
Thaler à 100 Kreuzer (werden eingezogen)	—	—	—	28	6,987	5,823	1	40,038	1	42,91
1/2, 1/4 Thlr. n. V.										
1/10, 1/20, 3/100 Thlr. ungefähr n. V.										
Kronenthlr. à 2 Gulden 42 Kr.	—	—	1	16	3,64	3,031	2	42	2	31,5
Sechskreuzerstück, Scheidemünze, nominell	—	—	—	1	8,57	7,14	—	6	—	8,57
Drei- und Einkreuzerstücke n. V.										
Gold: Goldkrone, seit 1857	50,—	„	9	6	—	—	16	6	13	80
1/2 Krone n. V.										
Dukaten und Rheingolddukaten, s. Anhalt.										
Doppelter Ludwigsd'or, 10 Thlr.	48,314	„	9	15	7,56	6,3	16	39,72	14	28,16
Einfacher Ludwigsd'or, 5 Thlr. n. V.										
Zehnguldenstück, gesetzm. (1819—27)	80,523	„	5	21	14,55	3,79	10	—	8	59,—
Fünfguldenstück n. V.										
Kupfer: Stücke à 1/2, 1 Kr.										
Bayern.										
Silber: Vereinsthaler = 1 3/4 Gulden, Doppelthaler, Zweiguldenstück, 1/1 und 1/2 Gulden, wie Baden.										
Kronenthaler, 1809—37, à 2 Gulden 42 Kr.	—	—	1	16	4,08	3,4	2	42,19	2	31,7
Kopfstück à 24 Kr., gesetzm.	—	—	—	7	0,19	0,16	—	24,5	—	35,08
1/2 Kopfstück, n. V.										

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
Conventions-Speciesthlr., Geschichtsthlr. wie Anhalt.										
1/2, 1/4 desgl., n. V.										
Sechskreuzerstücke, Dreikr., Einkr. wie Baden.										
Gold: Krone und 1/2 Krone wie Baden.										
Karolin, früher zu 11 Gulden, gesetzm. (incl. Silber)	66,5692	ca.	7	—	—	—	12	15	10	50
1/2 desgl., n. V.										
Max'or, früher zu 7 1/3 Gulden, gesetzm. (incl. Silber)	99,8536	„	4	20	1,8	1,5	8	10,54	7	—,75
Doppelte desgl., n. V.										
Goldgulden der Stadt Würzburg (incl. Silber)	199,7076	„	2	9	8,3	7,1	4	4	3	48,55
Belgien.										
Münzen wie Frankreich, doch werden nur noch Silber- und Kupfermünzen geprägt; in Gold existirten, abweichend von Frankreich, auch 25-Frankenstücke.										
Bengalen.										
(S. Ostindien.)										
Bolivia.										
Silber: Piaster, nach den Jahrgängen verschieden, durchschnittlich	—	—	1	13	8	6,666	2	32,83	2	18,33
1/2, 1/4 desgl., n. V.										
Gold: Doblon à 16 Silberpiaster = 17 Courantpiaster, bes.	21,2917	„	21	18	—,16	—,5	37	48,11	32	40,2
Brasilien.										
Die Münzwährung ist die Goldvaluta, die Silbermünzen sind Scheidemünze, Kupfer seit 1832 nicht mehr geprägt.										

Gold: 20-Milreisstück (20,000 Reis), gesetzm.	30,4266	ca.	15	3	6,48	5,4	26	27,4	22	67,7	
16- desgl., 10- desgl. Dobra, Doppel-Johann = 32,000 Reis; Meia Dobra, Johann = 16,000 „; Moïda de ouro = 9000 „ — n. V. zum 20-Milreisstück gesetzm.											
Die älteren Goldstücke vielfach etwas leichter.											
Silber: 2 Milreisstück = 2000 Reis, gesetzm.	—	—	1	12	0,82	0,68	2	27,24	2	10,34	
1/1 und 1/2 Milreis, n. V.											
Pataeão = 1920 Reis, vor 1833 und 1846, gesetzm.	—	—	1	14	4,82	3,85	2	35,35	2	21,93	
Pataca = 640 Reis, Doppel-Pataca (1280 R.), 1/2 und 1/4 Pataca, gesetzm. n. V.											
Piaster, neue Doppel-Crusade, bef.	—	—	1	13	8,35	7,13	2	32,99	2	18,56	
Doppel-Pataeas, 1/1, 1/2, 1/4 Pataeas; Crusado novo, 1/2, 1/4 Cr. n. — ältere Ausmünzungen, sehr abweichend.											
Braunschweig.											
Silber: Doppelthaler, 1/1, 1/6, 1/12, 1/30, 1/60 Thlr., Conventions-Speciesthaler wie Anhalt, 1/2, 1/4 desgl., n. V.											
Gulden oder 2/3 Stück, auch feines 2/3 Stück, gesetzm.	—	—	—	23	4,6	3,8	1	21,85	1	16,9	
1/6 Courantthaler = 1/4 Gulden = 4 Ggr. = 6 Mariengr., gesetzm.	—	—	—	5	3,1	2,6	—	18,4	—	26,3	
2 Ggr., 1 Ggr., 1/2, 1/3 Ggr. (Matthler) Mariengr.											
Gold: Krone, 1/2 Krone, wie Baden ꝛc.											
Ducaten, wie Anhalt ꝛc.											
Doppel-Carld'or, Doppelpistole, 10 Thlr. Gold, gesetzm.	41,6057	„	11	1	8,22	6,85	19	20,9	16	58,42	
Einfacher desgl., Pistole, n. V.											
Wilhelmd'or à 5 Thlr. Gold, gesetzm.	83,9318	„	5	14	9,3	7,76	9	36,72	8	23,88	
Doppel-Wilhelmd'or, ungef. n. V.											
Kupfer: Stücke à 1 und 2 Pfennige.											
Bremen.											
Die Münzwährung ist die Goldvaluta, der Thaler = 1/5 deutscher Louisd'or ist nie geprägt worden, sondern er ist lediglich Rechnungsmünze und sollen 420 Stück auf 1 Pfd. fein gehen. Hiernach stellt sich der Goldthaler auf	—	„	1	2	10,28	8,57	1	55	1	64,28	

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
Silbermünzen, nur als Scheidemünze dienend: 36 Grotestück, 1/2 Thlr. Gold, gesetzm. Stücke à 12, 6, 1 Grote, n. B.	—	—	—	15	6,79	5,66	—	54,48	—	77,83
Kupfer: 1/2 Grote = 2 1/2 Schwaren.										
Chile.										
Silber: Peso, Dollar, gesetzm.	—	—	1	10	6,—	5,—	2	21,75	2	02,5
1/2, 1/5, 1/10, 1/20 Peso, n. B.										
Peso duro, Silberpiaster, gesetzm.	—	—	1	14	1,63	1,36	2	34,48	2	20,68
Gold: Condor à 10 Pesos, gesetzm.	36,4261	ca.	12	18	8,6	8,5	22	6,—	18	94,25
Doblon à 5 Pesos, Escudo à 2 Pesos, n. B.										
Onza à 16 spanische Silberpiaster = 17 1/4 chilenische Courantpiaster, gesetzm.	21,1137	„	21	23	7,2	6,—	38	7,6	32	68,—
1/2, 1/4, 1/16 desgl. n. B.										
Kupfer: Centavo, 1/2 Centavo.										
China.										
Gold- und Silbermünzen werden nicht geprägt, dagegen sind von beiden Metallen Barren in Umlauf. Den Tael Silber, nach welchem gerechnet wird, nimmt die englisch-ostind. Compagnie zu 6 Sh. 8 Pence = ca. 2 Thlr. 2 3/4 Sgr. an. Dieser Tael ist der sogenannte Shangai-Tael, der Kanton-Tael ist 9,385 Proc. schwerer, der Haiquan-Tael, in dem die Zölle zu erlegen sind, sogar 11,50 Proc.											

Columbien.											
(Venezuela, Ecuador, Neugranada.)											
Gold: Condor à 10 Pesos, gesetzm. für Neugranada	33,8753	ca.	13	17	4,8	4,—	23	45,9	20	37,—
1/2 und 1/5 Condor, n. B.										
Onza oder Doblon, vielfach abweichend, durchschn.	—	—	21	11	6,—	5,—	37	25,25	32	7,5
1/2 und 1/4 „ „ „										
Silber: Peso, Piaster, für Neugranada, gesetzm., wie Chile.										
1/10 desgl. (Decimo), n. B.										
Piaster, vor 1853, sehr verschieden.										
1/4 Piaster = 2 Reales, bes.	—	—	—	5	11,5	9,55	—	20,84	—	29,77
Kupfer: Ganze und halbe Centajos.										
Dänemark.										
Silber: Reichsthaler Species = 2 Rigsdaler	—	—	1	15	6,1	5,07	2	39,27	2	27,53
1/2, 1/4, 1/6, 1/12, 1/24 Reichsthaler Sp., n. B.										
= 48, 32, 16, 8 Schilling.										
2/3 Speciesthaler = 40 Schilling Courant	—	—	1	—	4,—	3,38	1	46,18	1	51,89
1/2, 1/3, 1/5 Speciesthaler, n. B.										
24 Schillingstück dän. Courant	—	—	—	9	8,1	6,78	—	33,87	—	48,4
16 „ auf 13 Schilling herabgesetzt	—	—	—	5	10,15	8,46	—	20,46	—	29,23
12 „ „ 10 „ „	—	—	—	3	11,3	9,46	—	13,8	—	19,73
Markstück	—	—	—	3	8,3	6,92	—	12,9	—	18,46
8 Schillingstück	—	—	—	3	1,1	—,95	—	10,83	—	15,47
Scheidemünze: 4 und 3 Schillingstücke.										
Gold: Doppel-Frederikd'or, Doppel-Christiand'or, gesetzm.	42,0156	„	10	28	5,57	4,61	19	9,62	16	42,32
Einfache desgl. desgl., n. B.										
Christiand'or, seit 1775, gesetzm.	82,8914	„	5	16	5,78	4,82	9	42,69	8	32,41
Speciesdukaten, „ 1761, „	146,2987	„	3	4	3,93	3,27	5	30,14	4	71,63
Courantdukaten, „ 1757, „	183,2633	„	2	15	3,6	3,—	4	23,55	3	76,5
Kupfer: Stücke à 2, 1, 1/2, 1/5 Reichsbankschilling.										
Ecuador.										
(S. Columbien.)										

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Gulb.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Gulb.	Nkr.
Frankfurt a. M.										
Silber: Vereinsthaler = 1¾ Gulden, seit 1857 } wie Baden. Doppelthaler = 3½ „ vor „ }										
Zweiguldenstück, gesetzm., wie Baden. 1/1 und 1/2 Gulden, n. V.										
Conventions-Speciesthlr., gesetzm., wie Anhalt. 1/2 u. 1/4 desgl., n. V.										
Kopfstück à 24 Kr., wie Bayern. 1/2 und 1/4 desgl., n. V.										
Einkreuzer, nominell, gesetzm.	—	—	—	—	3,43	2,86	—	1	—	1,429
Gold: Krone und 1/2 Krone, wie Baden ꝛc.										
Dukaten, gesetzm., wie Anhalt. Doppelte und 1/2 Dukaten, n. V.										
Kupfer: 1/4 Kreuzer = 1 Heller.										
Frankreich.										
Gold. 20 Frankenstück, seit 1803, gesetzm.	86,1111	ca.	5	10	3,—	2,5	9	20,87	8	1,25
Stücke à 5, 10, 50, 100 Franken, n. V., die Ausprägung von 40 Frankenstücken ist aufgegeben.										
Aeltere Münzen:										
Louisd'or, Mirliton, 1723—26, bef.	86,1166	„	5	10	2,97	2,48	9	20,66	8	1,24
„ Schild-Louisd'or, 1726—85, gesetzm.	68,0172	„	6	22	10,68	8,9	11	50,1	10	14,45
„ desgl. neue, 1785—92, gesetzm.	72,7852	„	6	9	7,2	6,—	11	3,6	9	48,—
2/1 und 1/2 n. V.										
Alte Louisd'or, 1640—1709, gesetzm.	81,9641	„	5	18	4,39	3,66	9	49,28	8	41,83
„ „ 1665—1709, etwas leichter bef.										
Sonnenlouisd'or, 1709—16, bef.	68,2077	„	6	22	3,88	3,23	11	48,13	10	11,61
Louisd'or, Noailles, 1716—18, bef.	45,5746	„	10	2	9,6	8,—	17	39,6	15	14,—

Desgl., Malteserkreuz, 1718—20, bef.	56,5587	ca.	8	3	4,—	3,36	14	11,67	12	16,68
Desgl., JL, 1720—23, etwas leichter bef.	57,3499									
Silber: Frankstück, gesetzm.	—	—	—	8	1,2	1,—	—	28,35	—	40,5
1/5, 1/4, 1/2, 2/1, 5/1 desgl., n. V.										
Aeltere Münzen:										
Ecu blanc, 1641—1709	—	—	1	12	8,4	7,—	2	29,45	2	13,51
Ecu aux trois couronnes, 1709—18, bef.	—	—	1	19	6,5	5,42	2	53,5	2	47,7
Ecu de Navarre, 1718—24, bef.	—	—	1	9	11,—	9,17	2	19,71	1	99,8
Ecu, Bidetneuf, 1724—26, bef.	—	—	1	8	3,288	2,74	2	13,96	1	91,37
Ecu, Laubthaler, 1726—96 gesetzm.	—	—	1	18	5,575	4,648	2	49,626	2	42,323
Ecu, Laubthaler, 1726—96 bef. durchschn.	—	—	1	16	11,6	9,666	2	44,38	2	34,833
Kupfer: 1, 2, 5, 10 Centimes.										
Georgien.										
Seit 1833 wie Rußland, früher 1/2, 1/1, 2/1 Abassen (Abazes) à 20 Kopeken, 1 Abasse im Werth von	—	—	—	5	2,—	1,69	—	18,09	—	25,845
Griechenland.										
Silber: Drachme à 100 Lepta, gesetzm.	—	—	—	7	3,—	2,52	—	25,38	—	36,26
1/4, 1/2, 5/1 Drachme, n. V.										
Phönike, 0,0009 Proc. leichter als die Drachme.										
Gold: 40 Drachmenstück, gesetzm.	48,0881	„	9	17	—	—	16	44,5	14	35,—
20 „ n. V. in der letzten Zeit nicht mehr geprägt.										
Kupfer: 1, 2, 5, 10 Lepta.										
Großbritannien und Irland.										
Es besteht die Goldwährung, Silber wird nur zu Scheidemünzen ausgeprägt.										
Gold: Sovereign, Pfund Sterling, gesetzm.	68,2844	„	6	22	1,14	0,95	11	47,33	10	10,48
1/2, 2/1, 5/1 desgl., n. V.										
Guinea à 21 Schilling, gesetzm.	65,0328	„	7	2	2,4	2,—	12	22,7	10	61,—
1/3, 1/3, 1/2, 2/1, 5/1 desgl., n. V.										
Silber: Crown, Krone, seit 1816, gesetzm.	—	—	1	17	0,94	0,78	2	44,77	2	35,39
1/2, 2/5 (Florin), 1/5 (Shilling), 1/10 (Half-Shill.), n. V.										

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Ntr.
Fourpence (4 Pence), gesetzm.	—	—	—	3	1,66	1,39	—	10,98	—	15,69
Stücke à 1 Penny, à 2 und 3 Pence, n. V.										
Alte Krone, vor 1816, gesetzm.	—	—	1	20	1,4	1,16	2	55,4	2	50,58
Schilling, " " "	—	—	—	10	—,27	—,23	—	35,08	—	50,116
$2^1/_2$ (Halbe Krone), $^1/_2$, $^1/_3$, $^1/_4$, $^1/_6$, $^1/_{12}$ Schill., n. V.										
Kupfer: 2 Pence, 1, $^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_8$, $^1/_{16}$ Penny.										
Hamburg.										
Silber: Markstück à 16 Schilling lübisch Courant, gesetzm.	—	—	—	12	4,57	3,8	—	43,33	—	61,9
$^1/_8$, $^1/_4$, $^1/_2$, $^2/_1$ desgl., n. V.										
Doppelthaler, Courantthaler, Schilling, 4 und 8 Schilling } noch nicht in Cours.										
Gold: Dukaten, neue, gesetzm.	146,3237	ca.	3	4	3,7	3,08	5	30,078	4	71,54
Hannover.										
Silber: Zweithaler, Thaler, $^1/_6$, $^1/_{12}$, $^1/_{30}$, $^1/_{60}$ Thlr.										
$^2/_3$ Thlr., Gulden, 1738—1839	—	—	—	23	4,62	3,85	1	21,65	1	16,93
Kur-Hannöv. Speciesthaler, gesetzm.	—	—	1	16	9,24	7,71	2	43,7	2	33,85
Gulden à 16 Ggr., 1817, gesetzm.	—	—	—	21	—,56	—,47	1	13,66	1	5,23
4 Ggr., 2 Ggr., n. V.										
Gold: Krone, $^1/_2$ Krone, wie Baden ꝛc.										
Wilhelmd'or, Pistole, Louisd'or, seit 1834, gesetzm.	83,9318	"	5	14	5,—	4,15	9	35,45	8	22,07
$^1/_2$, $^2/_1$ desgl., n. V.										
Georgd'or, vor 1834, gesetzm.	82,8914	"	5	16	7,8	6,5	9	43,58	8	33,25

$^1/_2$, $^2/_1$ desgl., n. V.										
Dukaten, wie Anhalt ꝛc.										
Kupfer: Pfennig, Zweipfenniger.										
Hessen-Kassel.										
Silber: Thaler, $^2/_1$, $^1/_6$, $^1/_{12}$ Thlr.										
Halber Thaler, 1819—34, $^1/_3$, $^1/_6$ Thlr.										
Landgräfl. Thaler, bef.	—	—	1	1	7,35	6,13	1	50,64	1	58,06
$^1/_8$, $^1/_4$, $^1/_{12}$ desgl., n. V.										
Conventions-Speciesthaler, wie Anhalt ꝛc.										
$^1/_2$ desgl. (Conv.-Gulden), $^1/_4$ desgl., n. V.										
$^2/_3$ Thaler, auch von feinem Silber, wie Hannover.										
$^1/_{10}$, $^1/_5$, $^1/_2$, 1 Frank, $^2/_1$, $^5/_1$ Franken vom Königreich Westphalen, s. Frankreich.										
Gold: Wilhelmd'or, gesetzm., doppelte desgl., n. V.										
Kupfer: Heller, 2, 3 Heller.										
Hessen-Darmstadt.										
Silber: Vereinsthaler = $1^3/_4$ Gulden, Zweithalerstück.										
Zweiguldenstück, wie Baden ꝛc.										
Gulden und $^1/_2$ Gulden, n. V.										
Kronenthaler à 2 Gulden 42 Kr., wie Baden.										
Conventions-Speciesthaler, wie Anhalt ꝛc., $^1/_2$ desgl., n. V.										
Kopfstück, $^1/_2$, $^1/_4$ desgl., wie Bayern ꝛc.										
Stücke à 1, 3, 6 Kreuzer, Scheidemünze = $^1/_{60}$, $^1/_{20}$, $^1/_{10}$ Gulden.										
Gold: Zehnguldenstück, gesetzm.	82,3158	„	5	17	7,68	6,4	9	46,74	8	38,2
Kupfer: Heller.										
Hessen-Homburg.										
Silber: Vereinsthaler, $^1/_2$, 1, 2 Gulden, 1, 3, 6 Kr., wie Hessen-Darmstadt.										
Hohenzollern.										
Silber: Zweithalerstück, $^1/_2$, 1, 2 Gulden, 1, 3, 6 Kreuzer, wie Baden, Hessen-Darmstadt ꝛc. Conventions-Speciesthaler, wie Anhalt ꝛc.										

	Auf 1 Pfund fein geben Stück	Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
24 Kreuzerstück. gesetzm.	—	—	7	0,188	0,157	—	24,5	—	35,08
12 desgl., n. V.									
Gold: Karolin, wie Bayern. Dukaten, wie Anhalt ꝛc.									
Kupfer: Kreuzer.									
Japan.									
Silber: Itzebu, viereckig	—	—	14	1,4	1,167	—	49,58	—	70,83
1/4 und 1/2 desgl., n. V.									
Gold: Kobang, neuer = 4 Itzebus. Die alten Kobangs, im Werth von 8 Thlr. und darüber, sind aus dem Verkehr gezogen.									
Kupfer: Sfehni (1500, 1600, 1700 Stück auf den Itzebu).									
4 Sfehnis, 100 Sfehnis (Tempo).									
Jonische Inseln.									
Silber: 30 Oboli = 3 Pence engl. Sterling	—	—	2	4,2	3,5	—	8,226	—	11,75
Isle de France (Mauritius).									
Silber: Piaster à 100 Cents	—	1	13	8,56	7,13	2	32,99	2	18,56
1/10, 1/8, 1/4, 1/2 desgl., n. V.									
Kupfer: Sou marqué, seit 1810 nicht mehr geprägt.									
Italien.									
Münzsystem wie Frankreich. 1 Lira nuova = 1 Frank.									
Gold: 10, 20, 40, 50, 80, 100 Lire nuove.									
Silber: 1/4, 1/2, 1, 2, 5 Lire nuove. } S. Frankreich.									
Kupfer: 1, 3, 5 Centesimi.									

Münzen der einzelnen früheren Staaten.										
I. Sardinien.										
Gold: Karolin, 5 Doppien, gesetzm.	12,0908	ca.	38	1	4,38	3,65	66	34,78	57	6,82
1/4, 1/2, 1, 2 1/2 Doppien, gesetzm., n. V.										
Genuesische Zechine	145,0482	„	3	5	1,686	1,405	5	33,—	4	75,7
Genovine à 100 Lire, 1/2, 1/4 Genovine,										
„ à 96 „ 1/2, 1/4 „ } selten.										
Karolin für die Insel Sardinien,										
Silber: Scudo, 1/4, 1/2 Scudo.										
Genuesischer Scudo à 8 Lire, bes.	—	—	1	23	2,5	2,067	3	6,22	2	66,03
1/8, 1/4, 1/2 desgl., n. V.										
II. Neapel und Sicilien.										
Gold: 10 Oncette à 30 Ducati, gesetzm.	13,2570	„	34	21	—	—	60	43,5	52	—,5
1/10, 1/5, 1/2 desgl., n. V.										
Oncia, Doppel-Oncia, 2/1, 4/1, 6/1 Ducati, selten										
Silber: Scudo, Piaster à 12 Carlini = 120 Grani, gesetzm.	—	—	1	11	3,6	3,—	2	24,55	2	6,49
1/2 Scudo, 5/6 Scudo (Ducato), 1/2 Scudo, 1/6 Scudo (2 Carlini),										
1/12 Scudo (Carlino), gesetzm. n. V.										
Die alten Scudi, 6 und 12 Taristücke selten.										
Kupfer: 1/2, 1, 1 1/2, 2, 3, 5, 10 Tornesi.										
III. Lombardei.										
Gold: Sovrano à 40 Lire austriache	49,0281	„	9	11	5,66	4,72	16	25,15	14	7,36
1/2 desgl., n. V.										
Venetianische Zechine, bes.	145,2794	„	3	5	—	—	5	32,5	4	75,—
1/4, 1/2 desgl., n. V.										
Scudo d'oro, 1/2 desgl., Osella d'oro, Ducato d'oro, Doppia (Pistole) selten.										
Silber: Scudo à 6 Lire austr. = 1 Convent.-Speciesthaler	—	—	1	12	1,13	0,94	2	27,33	2	10,47
1/2, 1/6, 1/12, 1/24 Scudo, n. V.										
Scudo della croce, 1/1 und 1/2 Ducatone, 1/4, 1/2 und 1 Ducato d'argento, Talaro ꝛc. selten.										
Kupfer: 1, 3, 5 Centesimi (5 Cent. = 1 österr. Kreuzer).										

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
IV. Toscana und Lucca.										
Gold: 80 Fiorini = 133 1/3 Lire, gesetzm.	15,3280	ca.	30	—	—,3	—,25	52	30,87	45	—,12
Ruspone = 3 Zecchini = 40 Lire, gesetzm.	47,786	"	9	18	9,36	7,8	16	50,73	14	43,9
Zecchino, n. V.										
Silber: Dena = 10 Lire = 15 Paoli, gesetzm.	—	—	2	8	—,54	—,45	3	58,16	3	40,2
1/2 Dena = 5 Lire, Francescone = 6 2/3 Lire, Franceschino = 3 1/3 Lire = 5 Paoli, 2 Paoli, 1 und 1/2 Paoli, n. V.										
Fiorino à 100 Quattrini = 2 1/2 Paoli, gesetzm.	—	—	—	11	4,17	3,476	—	39,716	—	36,74
Lira = 1 1/2 Paoli, 1/2 Lira à 6 Crazie, 2 Crazie, Crazia à 5 Quattrini, Soldo à 3 Quattrini, Quattrino.										
Kupfer: 1, 2, 3, 5 Quattrini, 1 und 5 Centesimi (Lucca).										
V. Modena.										
Gold: 20 und 40 Lire nuove, wie Franken.										
Silber: 1/4, 1/2, 1, 2, 5 Lire nuove, wie Franken.	S. Frankreich.									
Scudi di Modena selten.										
Kupfer: 1, 2, 5 Centesimi.										
VI. Parma.										
Gold: 20 und 40 Lire, wie Franken.										
Pistole, nach dem amtlichen Tarif	79,466	"	5	23	7,92	6,6	10	7,81	8	68,3
Doppelte, vierfache, achtfache desgl., ungef. n. V.										
Zecchine, Ducato d'oro	146,3914	"	3	4	3,21	2,678	5	29,9	4	71,34
Silber: Lira, wie Modena.										

1 Ducato d'argento, nach dem amtlichen Tarif	—	—	1	11	4,4	3,68	2	24,79	2	6,841
1/8, 1/4, 1/2 desgl., n. V.										
Kupfer: 1, 2, 5 Centesimi.										
Kirchenstaat.										
Gold: Scudo = 10 Paoli	320,4635	ca.	1	13	—,74	—,62	2	30,72	2	15,31
2 1/2, 5, 10 Scudistücke, n. V.										
Zecchine, gesetzm.	145,9863	"	3	4	6,32	5,27	5	30,64	4	72,63
Doppie, "	99,7376	"	4	18	4,36	3,63	8	4,27	6	91,8
Alte Zecchinen, 2/1, 5/1, 10/1 desgl., Doppien, 2/1, 4/1, wenig in Umlauf.										
Silber: Scudo romano à 100 Bajocchi, gesetzm.	—	—	1	13	7,26	6,05	2	32,62	2	18,02
1/2 Scudo, 30 Bajocchi (Testone)										
20 " (Papeto)										
10 " (Paolo) } n. V.										
5 " (Grosso)										
2 1/2 " (1/2 Grosso)										
Neuer Scudo	—	—	1	13	6,9	5,74	2	32,5	2	17,67
1/2 Scudo ꝛc., wie oben, n. V.										
Kupfer: 1/5, 1/2, 1/1, 2/1, 3/1, 5/1 Bajocco.										
Krakau.										
Seit 1846 wie Oesterreich.										
Silbermünzen für Krakau: Gulden, gesetzm.	—	—	—	4	9,04	9,03	—	17,16	—	24,51
1/3 und 1/6 Gulden.										
Lauenburg.										
(S. Preußen.)										
Silber: 2/3 Thaler, für Lauenburg geprägt, gesetzm.				23	4,62	3,85	1	21,85	1	16,93
Lippe-Detmold.										
Silber: Vereinsthaler, Doppelthaler, 1/12, 1/30, 1/60 Thlr.										
Conventions-Speciesthaler, wie Anhalt ꝛc.										
1/2 und 1/4 desgl., n. V.										
Kupfer: 1 und 3 Pfennigstücke.										

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
Lippe-Schaumburg.										
Silbermünzen, wie Lippe-Detmold.										
Gold: Georg-Wilhelmd'or, 5 Thlr. Gold, gesetzm., wie dän. Frederiksd'or.										
Doppel-Georg-Wilhelmd'or, n. V.										
Lombardei.										
(S. Italien und Oesterreich.)										
Lucca.										
(S. Italien.)										
Lübeck.										
Silber: Thaler = $2^1/_2$ Mark, $^1/_5$ und $^1/_{10}$ Thlr., noch nicht in Cours.										
Altes Markstück, gesetzm.	—	—	—	12	4,57	3,8	—	43,33	—	61,9
$^1/_8$, $^1/_4$, $^1/_2$, $^2/_1$, $^3/_1$ Markstück, n. V.										
Speciesthaler à $3^3/_4$ Mark Courant	—	—	1	16	9,25	7,72	2	43,7	2	33,85
$^1/_4$, $^1/_2$, 1 Schilling, Scheidemünze.										
Gold: Dukaten, Speciesdukaten, gesetzm. (s. Dänemark)	146,2987									
Doppeldukaten, n. V.										
Luxemburg.										
(S. Niederlande.)										
Malta.										
Münzen, s. England. Die Oncia à 30 Tari und der Scudo à 12 Tari sind lediglich inländisches Rechnungsgeld, die Goldpistole oder Doppie, bis 1800 geprägt, ist selten. Kupfer: $^1/_3$ Farthing = 1 Grano (20 Grani = 1 Taro).										

Marokko.										
Silber: Piaster (Rial, Mitskal), wenig in Umlauf	—	—	1	13	6,7	5,6	2	32,46	2	17,8
Drachme (Dirhem, Uckia)	—	—	—	2	10,8	9,—	—	10,15	—	14,5
Musune (Blanquillo)	—	—	—	—	8,75	7,25	—	2,54	—	3,63
Gold: 1/2, 1, 1 1/2, 2 und 10 Rials, letztere unter der Bezeichnung Madridia, wenig im Verkehr.										
Kupfer: Quarto (1/6 Musune), sehr schlechtes Metall.										
Mecklenburg-Schwerin.										
Silber: Thaler, 1/6, 1/12, 1/18 Thlr. 2/3 Thalerstück, wie Hannover. Markstück à 16 Schilling, wie Lübeck. 2/1, 3/4, 1/2, 1/8, 1/16 Markstück, n. V.										
Gold: Friedrich-Franzd'or, Pauld'or, gesetzm.	83,8124	„	5	14	7,84	6,53	9	36,28	8	23,26
Doppelte desgl., n. V.										
Kupfer: 1, 2, 3 Pfennige.										
Mecklenburg-Strelitz.										
Silber: wie Mecklenburg-Schwerin.										
Gold: Pistole, gesetzm.	82,8914	„	5	16	5,8	4,83	9	42,7	8	32,4
Kupfer: 1, 1 1/2, 3 Pfennige.										
Mexiko.										
Silber: Piaster (Peso, Dollar) à 8 Reales de Plata mexicana, gesetzm.	—	—	1	13	11,75	9,70	2	33,93	2	19,9
1/2 (neuerdings nicht mehr geprägt) und 1/4 Piaster, n. V.										
Gold: Onza de oro = 16 Pesos, gesetzm.	21,1137	„	21	23	7,2	6,—	38	7,6	32	68,—
1/2, 1/4, 1/8, 1/16 Onza, n. V.										
Kupfer: 1/4 und 1/8 Real.										
Mittel-Amerika.										
Silber: Piaster, wie Mexiko.										
Gold: Onza, Doblon.										
Modena. (S. Italien.)										

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
Moldau.										
Eigene Münzen hat das Land nicht; 1 österr. Dukaten = 37 Piaster, 1 österr. Gulden = 7 1/2 Piaster, 1 Silberrubel = 12 Piaster.										
Nassau.										
Silber: 2 Thalerstück = 3 1/2 Gulden. Gulden, 1/2 und 2/1 Gulden, 1, 3 und 6 Kreuzer, wie Baden ꝛc. Speciesthaler, wie Anhalt ꝛc. Kronenthaler à 2 Guld. 42 Kr., wie Bayern ꝛc.										
Gold: Dukaten, wie Anhalt ꝛc.										
Kupfer: 1/4, 1/2, 1 Kreuzer.										
Neapel.										
(S. Italien.)										
Neu-Granada.										
Silber: Peso, neuer, = 5 Franken.										
4 Pesos = 5 Pesos Courant (Macuquina Valuta).										
Gold: Stücke à 1, 2, 5, 10, 20 Pesos. Im Uebrigen s. Columbien.										
Niederlande.										
Silber: I. Reichsmünzen. Reichsthaler = 2 1/2 Gulden, seit 1839, gesetzm.	—	—	1	12	6,3	5,25	2	28,837	2	12,625
Gulden und 1/2 Gulden, n. V.										
Die vor 1839 geprägten 1/4, 1/2, 1/1, 3/1 Gulden etwas schwerer.										
II. Handelsmünzen. Silberdukaten, Thaler, gesetzm.	—	—	1	13	9,5	8,72	2	33,55	2	19,36
Silberruyder, Dukaton, gesetzm.	—	—	1	24	11,—	9,18	3	12,213	2	74,59

III. Aeltere Münzen für Holland. Alte Thaler à 1½ Gulden, Gulden, ¼ und ½ Gulden, Dukaton, ½ desgl., Thaler, ¼ und ½ Thlr.										
IV. Aeltere Münzen für die österr. Niederlande oder Brabant. Dukaton, ⅛, ¼, ½ desgl.										
Kronenthaler, seit 1755, gesetzm.	—	—	1	16	4,06	3,38	2	42,18	2	31,69
¼ und ½ desgl., n. V.										
Escalin oder Schilling, Doppel-Escalin, ½ Escalin, belg. Löwenthaler, belg. Gulden und ½ Gulden.										
Gold: Gold-Willem	82,5614	ca.	5	17	1,78	1,48	9	45,—	8	35,74
½, ²/₁ desgl., n. V.										
5 Guldenstück = 1 Gold-Willem, 10 Gulden, n. V.										
Golddukaten	145,5773	"	3	4	9,53	7,91	5	31,78	4	73,97
Doppel-Golddukaten, n. V.										
Aeltere Münzen: Oesterr.-Niederl. Souveränd'or, gesetzm.	49,0140	"	9	11	4,56	3,8	16	24,83	14	6,9
½ desgl., n. V.										
Löwen, belg. Staaten, à 14 Gulden, bef.	65,9395	"	6	29	3,36	2,8	12	2,48	10	46,4
Ruyder à 14 Gulden Courant, gesetzm.	54,8124	"	8	11	9,2	7,66	14	41,18	12	58,83
½ desgl., n. V.										
Kupfer: ½ und 1 Cent für Holland, 2½, 5, 10 Centimes für Luxemburg.										
Nordamerika, Vereinigte Staaten.										
Gold: Dollar, gesetzm.	332,3105	"	1	11	6,3	5,27	2	25,34	2	7,63
Stücke à 2½ Dollars (¼ Eagle), 3, 5 (½ Eagle), 10 D. (Eagle), 20 D. (Doppel-Eagle), n. V. Die vor dem Jahre 1834 geprägten Eagles, ½ und ¼ E., sind bedeutend schwerer und werden deshalb mit Aufgeld gehandelt.										
Silber, seit 1853 nur noch Scheidemünze: ½ Dollar à 50 Cents, gesetzm. .	—	—	—	20	1,86	1,55	1	10,51	1	—,77
¼, ⅒, 1/20 desgl., n. V.										
3 Cents, gesetzm.	—	—	—	1	1,—	0,85	—	3,8	—	5,426
Die vor dem Jahre 1853 geprägten Dollars, ½, ¼, ⅒, 1/20 desgl., werden, entsprechend ihrem höheren Silbergehalt, mit Aufgeld gehandelt.										
Kupfer: Cent und ½ Cent.										

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen ($^1/_{12}$ Sgr.)	Pfennigen ($^1/_{10}$ Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
Norwegen.										
Silber: Speciesthaler, wie der dänische Reichsthaler-Species.										
$^1/_2$, $^1/_5$, $^1/_{10}$, $^1/_{15}$ desgl., n. V.										
4-Schillingstück, Scheidemünze, nom.	—	—	—	1	6,2	5,17	—	5,3	—	7,58
2-Schillingstück, n. V.										
Kupfer: $^1/_2$-, 1-, 2-Schillingstücke.										
Oesterreich.										
Silber: Doppelthaler = 3 Gulden, Vereinsthaler = 1 $^1/_2$ Gulden, Zweigulden-, Gulden- und $^1/_4$-Guldenstücke.										
10 Neukreuzer, Scheidemünze, nom.	—	—	—	2	—	—	—	7,—	—	10,—
5 „ , n. V.										
Maria-Theresia- oder Levantiner-Thaler, gesetzm.	—	—	1	12	1,13	0,94	2	10,47	2	27,33
Konventions- oder Speciesthaler, wie vor.										
$^1/_2$, $^1/_6$, $^1/_{12}$, $^1/_{24}$, $^1/_{40}$ desgl., n. V.										
(Gulden) (20 Kreuzer) (10 Kr.) (5 Kr.) (3 Kr.)										
6 Kreuzerstück, 1848, gesetzm.	—	—	—	1	9,—	7,54	—	6,14	—	8,77
desgl. , 1849, „	—	—	—	1	6,—	5,03	—	5,26	—	7,517
Gold: Krone, $^1/_2$ Krone, wie Baden ꝛc.										
Kaiserl. Reichsdukaten, wie Anhalt ꝛc.										
Doppelte und vierfache desgl., n. V.										
Ungarischer Dukaten, ein Geringes schwerer als Reichsdukaten.										

Souveränd'or, Sovrano } s. Lombardei (Italien) und Niederlande.
Zecchine, venet. Dukaten }

Kupfer: 1/2, 3, 5 Neukreuzer (seit 1857).

Folgende Münzen und Scheidemünzen werden noch nach einem von der Regierung aufgestellten Tarif eingelöst: 2 Guldenstücke oder Scudo, Gulden, 1/3, 1/6, 1/12 Gulden, Kronenthaler, 1/2 und 1/4 Kronenthaler, 1, 2, 3, 6 Kreuzer, 3 Centesimi. Nach dem bloßen Metallwerth werden eingelöst: 1/2 Kreuzer und Centesimi. Außer Cours gesetzt sind die Stücke à 7, 15, 17, 30 Kreuzer älterer Prägung, 1/4 Kreuzer, 1/6, 1/3, 1 poln. Gulden.

Oldenburg.

Silber: Doppelthaler, Vereinsthaler, ältere Thaler à 72 Grote, 1/2, 1/3, 1/6 Thlr.
1/12, 1/30, 1/60 Thlr., Scheidemünze.
6 Grotestück, gesetzm. . . . . — — — 2 2,3 1,92 — 7,67 — 10,96
1, 2, 3, 4 Grotestück, n. V.
12 und 24 Grotestücke, außer Cours gesetzt.

Gold: Krone, wie Baden ꝛc.
Pistole à 5 Thlr. Gold, wie Hannover.
2/1 und 1/2 desgl., n. V.

Ostindien.

I. Die drei Präsidentschaften Bengalen, Bombay, Madras.

Silber: Company Rupee, seit 1835 gemeinschaftlich. . . . . — — — 19 2,94 2,45 1 7,36 — 96,226
1/4 und 1/2 desgl., n. V.

Die vor 1835 von den einzelnen Staaten und Städten geprägten Rupien, als Sicca-, Lucknow-, Benares-, Arcot- u. s. w. Rupien, von denen es meistens auch 1/2 und 1/4 giebt, sind theils leichter, theils schwerer als die Compagnie-Rupie.

Gold: Gold-Rupien oder Mohurs werden seit 1835 (Uebergang zur Silbervaluta) nur noch gegen 1% Entschädigung auf Bestellung geprägt und sind lediglich Handelsmünze.

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Gulb.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Gulb.	Nkr.
Kupfer: 1/2, 1 Pie, 3 Pice.										
II. Portugiesische Besitzung Goa.										
Silber: Rupie, bef.	—	—	—	16	10,567	8,88	—	59,08	—	84,40
Pardo à 4 gute Tangas	—	—	—	26	8,45	7,043	1	33,46	1	33,52
Pardo-Xeraphim à 5 gute Tangas.										
Gold: St. Thomas	?	—	—							
Kupfer: Bazarucas.										
III. Französische Besitzung Pondichery.										
Silber: Neue Rupie, gesetzm.	—	—	—	19	2,94	2,45	1	7,36	—	96,226
Fanam, bef.	—	—	—	2	8,5	7,088	—	9,48	—	13,54
Gold: Pondichery-Pagode, s. die drei Präsidentschaften.										
Kupfer: Cash, Doboud.										
Paraguay.										
Silber: Piaster à 8 Reales, Werth nicht genau bekannt	—	ca.	1	13	6,—	5,—	2	32,25	2	17,5
Gold: Doblon, Dublone	—	"	24	21	9,—	7,5	43	16,12	37	8,75
Parma und Piacenza, cf. Italien.										
Persien.										
Gold: Toman = 50 türk. Piaster, bef.	108,0166	"	4	7	9,1	7,58	7	27,15	6	38,8
" , neuerer, bef.	148,9034	"	3	2	8,1	6,76	5	24,36	4	63,38
1/2 nach B.										
Silber: Keran = 5 türk. Piaster, von 1808, bef.	—	—	—	9	3,87	3,227	—	32,63	—	46,6
Banabat = 1/2 Keran, n. B.										

Rupie = 1/8 Toman, von Schah Ismail, bef.	—	—	—	18	10,46	8,7	1	6,—	—	94,36
Neuere Rupie	—	—	—	15	6,76	5,63	—	54,47	—	77,8
Kupfer: 1/10, 2/3, 1/2, 1/1 Schahi.										
Peru.										
Silber: Peso Fuerte à 100 Centavos, gesetzm.	—	—	1	8	5,—	4,16	2	14,36	1	92,08
1/2 (50 Centavos), Peseta (20 C.), Dinéro (10 C.).										
1/2 Dinéro (10 C.), n. B.										
Piaster, Dollar, verschieden	—	„	1	14	—	—	2	34,—	2	20,—
1/2 und 1/4 desgl.										
Gold: Sol = 20 Silberpiaster, gesetzm.	19,5573	„	23	15	7,4	6,18	41	9,66	35	28,1
1/2, 1/4, 1/16, 1/20, n. B.										
Onza, Doblon, verschieden, durchschn.	—	„	21	17	—	—	37	45,—	32	35,—
Kupfer: Centavos.										
Polen.										
Silber: 10 Guldenstück = 1 1/2 Rubel, gesetzm.	—	—	1	18	7,18	5,984	2	50,06	2	42,95
5, 2, 1 Guldenstück, n. B.										
Thaler à 6 Gulden, 1811—1812, bef.	—	—	—	29	11,04	9,2	1	44,72	1	49,6
1/3 und 1/6 Thaler, ungef. n. B. Aeltere Thaler, 1/3 und 1/6 Thaler etwas schwerer.										
Speciesthaler à 8 Gulden, gesetzm. s. Anhalt u. s. w.										
2 Guldenstück	—	—	—	10	6,28	5,23	—	36,83	—	52,6
1/4, 1/2, 1 Guldenstück, n. B.										
Gold: Dukaten, Rubel Imperial, à 20 Gulden = 3 Rubel, gesetzm.	138,9189	„	3	9	4,07	3,39	5	47,69	4	96,7
50 Guldenstück, nach 1815, gesetzm.	55,5899	„	8	8	3,02	2,51	14	28,88	12	41,25
25 Guldenstück, „ „ „ n. B.										
Dukaten verschiedenen Gepräges und von abweichendem Werth.										
Kupfer: Stücke à 1 und à 3 Grosze, bis 1842.										
Im Uebrigen die russischen Münzen, welche seit 1842 Landesmünzen sind.										
Portugal.										
Gold: Coroa, Krone, à 10 Milreïs, gesetzm.	30,7558	„	14	28	8,34	6,95	26	10,64	22	43,47
1/2, 1/5, 1/10 desgl., n. B.										

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
Krone à 5333 Reïs, gesetzm.	57,0559	„	8	1	10,4	8,67	15	5,36	12	9,34
1/2 desgl., u. V.										
Dobrao à 16000 Reïs, gesetzm.										
1/2, 1/4, 1/8, 1/16 desgl., n. V.										
(João) (Escudo)										
Cruzado velho, alte Krone = 1/32 Dobrao, n. V.										
Dobrao à 24000 Reïs, gesetzm.	10,1422	„	45	10	7,83	6,53	79	22,28	68	3,26
1/2, 1/5, 1/10, 1/20, n. V.										
(Lisbonine), (Milreïs)										
Cruzado à 480 Reïs, gesetzm.	507,1101	„	—	29	2,56	2,13	1	42,24	1	46,06
Fast sämmtliche Münzen erwiesen sich bei Untersuchungen etwas leichter.										
Silber: 5 Tostaos = 500 Reïs, gesetzm.	—	—	—	20	7,5	6,25	1	12,188	1	03,125
2 Tostaos, 1 und 1/2 Tostao, n. V.										
Diese Münzen sind seit Einführung der Goldvaluta, 1854, Scheidemünzen und wurden die älteren Silberkronen à 1000 Reïs, 1/2, 1/5, 1/10 desgl., Cruzados. 1/2, 1/4, 1/8 desgl. als nicht mehr gesetzliche Münzen erklärt.										
Kupfer: 5, 10, 20 Reïs.										
(1000 Milreïs = 1 Conto, 1000 Contos = 1 Couto de Contos).										
Preußen.										
Silber: Doppelthaler, Vereinsthaler, 1/3, 1/6, 1/12, 1/30, 1/60 Thlr.										
Gold: Krone, 1/2 desgl., wie Baden u. s. w.										
Friedrichsd'or, Courswerth, gesetzm.	—	—	5	20	—	—	9	15,—	8	50,—

Doppel-Friedrichsd'or, n. V.										
Kupfer: 1, 2, 3, 4 Pfenningstücke.										
Reußische Fürstenthümer.										
Silber: Doppelthaler, Vereinsthaler, $^1/_6$, $^1/_{15}$, $^1/_{30}$, $^1/_{60}$ Thlr.										
Conventions-Speciesthaler = $1^1/_3$ Reichsthaler, wie Anhalt u. s. w.										
$^2/_3$, $^1/_3$, $^1/_6$, $^1/_{12}$ Reichsthaler n. V.										
Kupfer: 1 und 3 Pfennigstücke.										
Rio de ta Plata (Argentinische Republik).										
Silber: Piaster, von sehr abweichendem Gehalt, s. Peru.										
Gold: Onza oder Doblon, seit Längerem nicht mehr geprägt.										
Rußland.										
Silber: Rubel à 100 Kopeken, Bankmünze	—	—	1	2	4,7	3,93	1	53,76	1	61,965
$^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_5$, $^1/_{10}$, $^1/_{20}$ desgl., n. V.										
Russisch-polnische Münzen, s. Polen.										
Rubel, 1704—1718, Moneta dobraja	—	—	1	13	8,43	7,03	2	32,96	2	18,5
„ 1718—1762, Moneta novaja	—	—	1	7	3,54	2,95	2	10,53	1	86,476
„ 1762—1797, 1798—1810 wie der Rubel Bankmünze.										
$^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_5$, $^3/_{20}$, $^1/_{10}$ Rubel, ungef. n. V.										
Rubel, 1797 und 1798, gesetzm.	—	—	1	15	8,1	6,75	2	39,86	2	28,375
$^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_{10}$, $^1/_{20}$ Rubel, n. V.										
Von den Rubeln sind auch vielfach leichtere Stücke in Umlauf.										
Gold: $^1/_2$ Imperial à 5 Rubel, gesetzm.	83,3513	„	5	15	6,768	5,64	9	39,47	8	27,82
Imperial, n. V.										
Imperial-Dukaten à 5 Rubel von 1798 = $^1/_2$ Imp.										
Doppelter desgl., n. V.										
Doppel-Goldrubel von 1756, bef.	169,2793	„	2	21	6,26	5,22	4	45,33	4	7,6
Rubel und $^1/_2$ Rubel, n. V.										
$^1/_2$ Imperial à 5 Rubel, 1755—1762	65,8612	„	6	29	6,38	5,32	12	13,36	10	47,66
Imperial, n. V.										

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
Dukaten verschiedenen Gepräges und von verschiedenem Werth, diejenigen mit holländ. Gepräge, s. Niederlande.										
Russisch-polnische Münzen, s. Polen.										
Kupfer: 1/4, 1/2, 1, 2, 3, 5 Kopeken.										
Königreich Sachsen.										
Silber: Doppelthaler, Vereinsthaler, 1/3, 1/6, 1/15, 1/30, 1/60 Thlr.										
Speciesthaler = 1 1/3 Reichsthaler, wie Anhalt u. s. w.										
2/3, 1/3, 1/6, 1/12, 1/24 Reichsthaler, n. V.										
Gold: Krone und 1/2 Krone, wie Baden u. s. w.										
Augustd'or à 5 Thlr. Gold, gesetzm.	82,3914	„	5	16	5,8	4,8	9	42,7	8	32,41
2/1 und 1/2 desgl., n. V.										
Dukaten, gesetzm., wie Anhalt u. s. w.										
Kupfer: 1, 2, 5 Pfennigstücke.										
Sachsen-Altenburg.										
Silber: Doppelthaler, Vereinsthaler, 1/6, 1/15, 1/30, 1/60 Thaler.										
Kupfer: 1, 2 Pfennigstücke.										
Sachsen-Koburg-Gotha.										
Silber: Doppelthaler, Vereinsthaler, 1/6, 1/15, 1/30, 1/60 Thaler.										
Speciesthaler, wie Anhalt u. s. w.										
Gulden = 1/2 Speciesthaler, n. V.										
1/3, 1/6 Gulden, n. V.										

Kronenthaler (Koburg), gesetzm., ...	—	—	1	16	1,—	0,824	2	41,29	2	30,4
6, 3 und 1 Kreuzer, wie Baden.										
Gold: Dukaten (Koburg), wie niederländ. Dukaten.										
Kupfer: 1 und 2 Pfennigstücke.										
Sachsen-Meiningen-Hildburghausen.										
Silber: Doppelthaler = $3^1/_2$ Gulden, Vereinsthaler.										
Zweiguldenstück, Gulden, $^1/_2$ Gulden, 6 Kreuzer, 3 Kreuzer, s. Baden u. s. w.										
Gulden, Saalfelder Ausbeute, gesetzm.	—	—	—	21	—,56	—,47	1	13,661	1	5,235
Speciesthaler, $^1/_3$, $^1/_6$ Conv.-Gulden, s. Baden u. s. w.										
Kupfer: $^1/_8$, $^1/_4$, $^1/_2$, 1 Kreuzer.										
Sachsen-Weimar-Eisenach.										
Silber: Doppelthaler, Vereinsthaler, $^1/_6$, $^1/_{30}$, $^1/_{60}$ Thaler.										
Speciesthaler, s. Baden u. s. w.										
$^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_6$, $^1/_8$, $^1/_{12}$ Thaler, n. V.										
$^1/_{24}$, $^1/_{48}$ Thaler, Scheidemünze.										
Kupfer: 1, 2, 3 Pfennigstücke.										
Sardinien, s. Italien.										
Schleswig-Holstein.										
Die Landesmünzen sind seit 1853 eingezogen. Der Thaler preuß. = 40 Schilling Courant.										
Schwarzburg-Rudolstadt.										
Silber: Doppelthaler = $3^1/_2$ Gulden, Vereinsthaler.										
$^1/_{30}$, $^1/_{60}$ Thlr.										
Zweiguldenstück, s. Baden.										
Gulden, $^1/_2$, $^1/_{10}$, $^1/_{20}$ Gulden, n. V.										
Speciesthaler, $^1/_2$, $^1/_6$ desgl., wie Anhalt u. s. w.										
Gold: Dukaten, wie niederländ. Dukaten.										
Kupfer: 1, 2, 3 Pfennige, Kreuzer und $^1/_4$ desgl.										

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen (1/12 Sgr.)	Pfennigen (1/10 Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Gulb.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Gulb.	Nkr.
Schwarzburg-Sondershausen.										
Silbermünzen, wie Schwarzburg-Rudolstadt.										
Kupfer: 1, 3 Pfennigstücke.										
Schweden.										
Silber: 4 Reichsthaler, Reichsmünze, à 400 Oere = 1 Reichsthaler Species = $2^2/_3$ Rthlr. Banko	—	—	1	15	10,81	9,01	2	40,65	2	29,50
2, 1, $^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_{10}$ Reichsthaler, Reichsmünze, n. V.										
Speciesthaler à 48 Schilling Species (4 Thaler Reichsschuld) = 4 Reichsthaler.										
$^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_8$, $^1/_{12}$, $^1/_{16}$, $^1/_{32}$ Speciesthaler, n. V.										
Reichsthaler Species, vor 1830	—	—	1	16	2,97	2,48	2	41,868	2	31,24
$^2/_3$, $^1/_3$, $^1/_8$ Reichsthaler, n. V.										
4 Schilling = $^1/_{12}$ Reichsthaler, 2 Schill., ungef. n. V.										
Gold: 4 Dukatenstück, gesetzm.	36,7638	"	12	15	4,43	3,69	21	53,8	18	76,84
2- und 1 Dukatenstück, n. V.										
Die vor 1835 geprägten Stücke sind etwas leichter.										
Kupfer: $^1/_2$, 1, 2, 3 Oere, $^1/_6$, $^1/_3$, $^2/_3$, 1, 2, 4 Schilling Banko.										
Schweiz.										
Mit dem 30. Januar 1860 wurde für die gesammte Schweiz die Einführung der Goldvaluta verordnet und werden demzufolge die französischen und italienischen Goldmünzen für voll angenommen, ausschließlich der 10- und 5-Frankenstücke von 1854, welche aus dem Verkehr gezogen sind, und der										

20-Frankenstücke von 1814, 1815, bei welchen der Namen des Stempelschneiders am Avers fehlt. Das Nähere über Goldmünzen, s. Frankreich.											
Aeltere Goldmünzen: Doppel-Pistole, 1818, gesetzm.	36,3173	„	12	20	—	—	22	10,—	19	—	
Pistole, n. V.											
Münzen älteren Gepräges etwas schwerer.											
Silber: 5, 2 Franken, 1 Frank, 1/2 Frank à 50 Rappen, 1/5, 1/10, 1/20 Frank im Verhältniß zum französischen Frank ꝛc.											
Aeltere Silbermünzen: 4 Frankstück, seit 1803, gesetzm.	—	—	1	18	8,16	6,8	2	30,38	2	43,4	
Aelteres 4 Frankstück oder 40 Batzen oder Ecu ungefähr 1 Sgr. = 3 1/2 Kreuzer = 5 Neukr. geringer.											
20, 10, 5 Batzenstück, ungef. n. V.											
2 und 1 Frankstück, n. V.											
5 Batzen, gesetzm.		—	—	5	5,267	4,389	—	19,04	—	27,195	
Batzen, gesetzm.		—	—	—	9,79	8,16	—	2,85	—	4,08	
1/2 Batzen = 5 Rappen, gesetzm.		—	—	—	4,13	3,44	—	1,2	—	1,72	
Rappen, gesetzm.		—	—	—	0,61	0,51	—	0,178	—	0,025	
Kupfer: 1 Rappen, Centime, und 2 Rappen.											
Die von den einzelnen Kantonen, vor Einführung des französischen Frank als Landesmünze, geprägten Münzen weichen vielfach ab, selbst nach Jahrgängen; hervorzuheben sind:											
Baseler neue Pistole à 16 Frank (Gold), gesetzm. = der obengenannten Pistole.											
Baseler neuer Dukaten, gesetzm.	146,473	„	3	4	2,85	2,375	5	29,83	4	71,187	
Berner neuer Dukaten, gesetzm., etwas schwerer.											
St. Gallen, neuer Dukaten, gesetzm., wie der Berner.											
„ „ Conventions-Speciesthaler, wie Anhalt u. s. w.											
„ „ 1/2 desgl., n. V.											
Solothurn, Pistole (Gold), wie die obige Pistole.											
Siam.											
Silber: Bat, Tieal, eine kleine Silberstange	—	„	—	24	10,—	8,333	1	26,916	1	24,16	
Man rechnet neuerdings 5 Tieals = 3 Dollars.											

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen ($^1/_{12}$ Sgr.)	Pfennigen ($^1/_{10}$ Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
Sicilien, s. Italien.										
Spanien.										
Silber: Duro à 20 Reales, Säulenpiaster, seit 1854	—	—	1	12	0,75	0,627	2	27,22	2	10,3
Escudo = $^1/_2$ Duro, Pezeta = $^1/_5$ Duro, Media Pezeta = $^1/_{10}$ Duro, Real = $^1/_{20}$ Duro, n. V.										
Real	—	—	—	2	1,237	1,031	—	7,36	—	10,516
Duro à 20 Reales, 1848—1854, gesetzm.	—	—	1	12	7,1	5,915	2	29,07	2	12,957
Escudo u. s. w., w. oben, n. V.										
Piaster, Peso duro à 20 Reales de Vellon, gesetzm.	—	—	1	13	11,755	9,796	2	33,928	2	19,9
$^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_8$, $^1/_{16}$ n. V.										
Die letztgenannten Piaster u. s. w. erwiesen sich als etwas zu leicht.										
Gold: Doblon de Isabel à 100 Reales, gesetzm.	66,2126	„	6	28	3,66	3,05	12	9,07	10	41,52
desgl., 1848—1853, etwas leichter.										
Onza de oro, Quadrupel, gesetzm.	21,1137	„	21	23	7,25	6,04	38	7,6	32	68,02
$^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_8$ desgl., n. V.										
$^1/_{16}$ desgl., etwas leichter als n. V.										
Die Quadrupel von 1772—1786 sind ca. 15 Sgr. = 52$^1/_2$ Kreuzer = 75 Neukr. mehr werth, diejenigen vor 1772 ca. 1 Thlr. 1 Sgr. = 1 Gulden 48$^1/_2$ Kreuzer = 1 Gulden 55 Kreuzer mehr, als die Onza de oro.										
Kupfer: $^1/_4$, $^1/_{10}$, $^1/_{20}$ Real. (Cuartillo) (Décima) ($^1/_2$ Décima).										

Toskana, s. Italien.											
Tripolis.											
Silber: Yuslik à 120 Para, von 1835	—	—	—	6	5,84	4,868	—	22,7	—	32,13
Ultmich à 60 Para, Bauteltin à 30 Para, 15 und 7½ Para } ungef. n. V.										
Tunis.											
Silber: Piaster (Sbiglia) à 16 Karruben	—	„	—	5	3,	2,5	—	18,375	—	26,25
⅝, ¼, ⅛, 1/16 desgl., n. V.											
Gold: Mahbub, Sultanine	?										
Kupfer: Karrube, Flus.											
Türkei.											
Bei der seit Jahren herrschenden Münzverschlechterung läßt sich Bestimmtes über den Werth der türkischen Münzen nicht sagen. Während 1801 der Piaster oder Gersch noch im Werth von 11 Sgr. = 38½ Kr. = 55 Neukr. ausgebracht wurde — die älteren Stücke gingen sogar bis ca. 1 1/15 Thlr. — ist er jetzt bis auf ca. 1¾ Sgr. gesunken. Gesetzmäßig sollen geprägt werden in											
Silber: 20 Piasterstück	—	—	1	5	11,18	9,38	2	5,78	1	79,69
Stücke à 10, 5, 2 Piaster, n. V.											
Piaster	—	—	—	1	9,55	7,96	—	6,28	—	8,98
Gold: 100 Piasterstück	75,6446	„	6	2	5,18	4,32	10	38,51	9	12,16
50 „ n. V.										
Vor 1845 sind auch geprägt Stücke à 5, 10, 12, 20, 40 Piaster, ¼, ½ und ganze Piaster, s. oben.											
Kupfer: 1 und 5 Para.											
Ungarn, s. Oesterreich.											

	Auf 1 Pfund fein gehen Stück		Werth eines Stückes in Thlr.	Sgr.	Pfennigen ($^1/_{12}$ Sgr.)	Pfennigen ($^1/_{10}$ Sgr.)	Werth eines Stückes in süddeutschen Guld.	Kr.	Werth eines Stückes in österr. Guld.	Nkr.
Uruguay.										
Silber: 5-Reales-corrientes, gesetzm.	—	—	—	19	6,54	5,45	1	8,41	—	97,72
$2^1/_2$ und $1^1/_4$ desgl., n. V.										
Gold: 4-Patacon, 4-Escudo, gesetzm.	84,7861	"	5	12	9,144	7,62	9	29,67	8	13,81
2- und 1-Patacon-stück, n. V.										
Kupfer: 5, 20, 40 Centesimos.										
Venedig, s. Oesterreich.										
Von den für den ehemaligen Freistaat Venedig geprägten Münzen sind bemerkenswerth der										
Scudo d'oro, in Gold, bef.	12,003	"	38	9	8,55	7,125	67	4,—	87	48,56
Zecchine, in Gold, bef.	145,2794	"	3	4	11,78	9,9	5	32,47	4	67,47
$^1/_2$ und $^1/_4$ desgl., n. V.										
Venezuela, s. Columbien.										
Waldeck und Pyrmont.										
Silber: Doppelthaler, Vereinsthaler, $^1/_6$, $^1/_{30}$ Thlr.										
Vereinsthaler, wie Anhalt u. s. w.										
Kronenthaler, wie Sachsen-Koburg-Gotha.										
Palmenthaler = 1 Kronenthaler.										
Kupfer: 1 und 3 Pfennige.										
Walachei.										
Besondere Münzen sind für dieselbe nicht geprägt.										

Westindien.										
Englisch Guyana: Silbergulden	—	—	—	11	5,41	4,508	—	40,078	—	57,25
$^1/_4$, $^1/_2$, $^2/_1$, $^3/_1$ n. B.										
Hayti: 1 und 2 Centsstücke von Kupfer.										
Den Werth der fast gänzlich aus dem Verkehr verschwundenen Gourden (Silber) à 100 Cents kennt man nicht.										
Martinique, Guadeloupe ꝛc.: 5 und 10 Centimes von Bronze.										
Württemberg.										
Silber: Doppelthaler = $3^1/_2$ Gulden, Vereinsthaler.										
Zweiguldenstück, wie Baden u. s. w.										
Gulden und $^1/_2$ Gulden, n. B.										
Kronenthaler, wie Sachsen-Koburg-Gotha u. s. w.										
Conventions-Speciesthaler, wie Anhalt u. s. w.										
20 Kreuzerstück zu 24 Kreuzer.	—	—	—	6	10,28	8,57	—	24,—	—	34,286
10 Kreuzerstück zu 12 Kreuzer, n. B.										
Gold: Dukaten, wie Anhalt u. s. w.										
Karolin, wie Bayern.										
Zehnguldenstück, bef.	83,8613	„	5	14	6,69	5,575	9	35,95	8	22,787
Fünfguldenstück, n. B.										
Kupfer: $^1/_4$, $^1/_2$ Kreuzer.										

Die Buchführung.

Unter Buchführung, Buchhaltung, versteht man die Niederschrift und Weiterentwicklung aller auf die Vermehrung oder Verminderung des Vermögens bezüglichen Geschäftsvorfälle nach einheitlichem System; sie ist der krystallinische Niederschlag aus den vielen und vielgestaltigen Verabredungen, Verpflichtungen und erfüllten Verbindlichkeiten, wie sie das Geschäftsleben mit sich bringt. Jede Wirthschaft bedarf, wenn sie gedeihen will, der peinlichsten Ordnung, und wo Schuld und Forderung eine hervorragende Rolle spielen, wird das Bedürfniß schnell fühlbar, dem Gedächtniß in weitgreifendster Weise zur Hülfe zu kommen. Wenn auch schon im Alterthum der Handel in Blüthe gestanden hat, so ist doch die Verzeichnung des Abschlusses und der Ordnung von Geschäften anfänglich gewiß eine nur oberflächliche gewesen. Dadurch, daß die Waaren vorwiegend gegen baar oder gegen andere Waaren gehandelt wurden, durch die Langsamkeit des Güteraustausches, durch die Beschränktheit des Credits, ließ sich Alles leicht übersehen, man mochte kaum die Nothwendigkeit fühlen, mehr als eine bloße Notiz zu machen und diese bei Erledigung zu durchstreichen. Mit der Ausbreitung des Credits, hauptsächlich aber mit dem Auftreten des Wechselverkehrs, der schnell Aufnahme fand und Ausdehnung erlangte, gestaltete sich das Ding wesentlich anders. Es ist wahrscheinlich, daß die rührigen Lombarden, welche zuerst das Bankgeschäft auf größerem Fuß betrieben, die Schwächen und Mängel der bis dahin gültigen Behandlung des inneren Betriebes erkannten und ihnen abzuhelfen suchten, wenigstens weist der allgemeine Glaube nach Italien als nach dem Lande, dem die höhere Form der Buchführung, die sogenannte doppelte, Entstehung und Ausbildung verdankt. Wir müssen es dahingestellt sein lassen, ob, wie behauptet wird, grade ein Mönch ihr geistiger Urheber gewesen ist, es dürfte wohl richtiger sein, in ihm lediglich den ersten Herausgeber der bereits ausgebildet gewesenen kaufmännischen Bucheinrichtung zu erblicken.

Will das System den Anforderungen entsprechen, welche nothwendiger Weise daran gestellt werden, so muß es die folgenden Eigenschaften besitzen: Klarheit der Anordnung, Einfachheit des Weiterbaues auf Grund der ersten Glieder, Gewinnung eines Endergebnisses, welches klar und deutlich ausspricht, welcher Art die errungenen Erfolge waren. Jede Willkürlichkeit muß ausgeschlossen sein, Anfang und Schluß müssen durch begründete Mittelglieder zusammenhängen. Nicht zur eigenen Beruhigung allein hat jeder Kaufmann sein Augenmerk auf eine geordnete Buchführung zu richten, vielmehr legt ihm das Gesetz die Verpflichtung auf, nach einem bestimmten und richtig durchgeführten Plane die Geschäfte zu verzeichnen und in gewissen Zeiträumen den Gewinn oder Verlust aus seinen Unternehmungen zu ermitteln. Während das deutsche Handelsgesetzbuch nur im Allgemeinen die Verpflichtung ausspricht, die Bücher derart zu führen, daß jederzeit die Lage des Vermögens ersehen werden kann, bestimmen die Handelsgesetz-

gebungen anderer Länder vielfach, welche Bücher und in welcher Art dieselben zu führen sind, bedingen sogar, daß dieselben eine amtliche Foliirung erhalten, um rechtsgültig zu sein. Die in Frankreich erforderliche jährliche Prüfung des Inventurbuchs ist, wenn der Beamte seine Pflicht wahrnimmt, eine lästige Kontrole des Vermögensstandes und im entgegengesetzten Fall eine überflüssige Beschwerde für den Kaufmann. Die Strafen, welche den Betrüger treffen, sind nach den verschiedenen Staaten streng oder minder streng, durchweg vernichten sie aber den Ehrlosen in seiner Existenz. Gleiches widerfährt dem Nachlässigen, dem Ignoranten, er darf nicht den Einwand geltend machen, daß er von diesem Theil des Geschäfts keine Ahnung gehabt und ihn deshalb in andere Hände gelegt habe, die das Ding nicht verstanden hätten.

Ueber die Führung der Handelsbücher und für die sonstigen Aufzeichnungen verordnet das deutsche Handelsgesetz (Titel IV, Art. 32), daß sich der Kaufmann einer lebenden Sprache und der Schriftzeichen einer solchen zu bedienen hat, daß die Bücher gebunden und Blatt für Blatt mit fortlaufenden Zahlen versehen sein müssen, daß keine leeren Zwischenräume an Stellen gelassen werden dürfen, die in der Regel ausgefüllt werden, daß jede Unleserlichmachung einer Eintragung, also Durchstreichung, Rasur u. s. w. bei Androhung der Ungültigkeitserklärung des abgeänderten Postens zu vermeiden ist. Mehrentheils bestellt der Prinzipal, der sich in erster Reihe um den Vertrieb seiner Handelsartikel zu bekümmern pflegt und dem die Correspondenz, auch wohl die Kasse, die übrige Zeit raubt, einen Gehülfen, um die Geschäftsbücher in Ordnung zu halten. Seine Wahl müßte unter allen Umständen darauf gerichtet sein, diesen so wichtigen Platz mit einem umsichtigen und intelligenten Menschen zu besetzen. Leider wird dies allzu oft auf die leichte Schulter genommen, so mancher Kaufmann verläßt sich auf den Ersten Besten, weil er jene Arbeit für eine unnütze Bürde ansieht, weil er von der Buchführung zu wenig versteht, um ihre Bedeutung zu erkennen. Derlei Leute könnten ebensogut die Nothwendigkeit des Knochengerüstes im menschlichen Körper bezweifeln. Wie dieses die edelsten Theile schützt, wie dieses die Basis des Ganzen bildet, so ist auch ohne ein ausgebildetes Buchführungssystem kein rechter Schutz für die kaufmännische Unternehmung vorhanden. Mit dem Wachsen eines Geschäfts geht die Uebersichtlichkeit verloren, die Bücher gewähren hier allein die wirksamste Beihülfe. Würde Alles gegen baar abgemacht, so läge allerdings das Getriebe ziemlich klar vor Augen, es bedürfte alsdann nur verhältnißmäßig weniger Aufzeichnungen; wir wissen aber, daß im großen Ganzen der Credit die Seele des Handels ist und daß dieser auf abgeschätztem Vertrauen beruht, daß wir von der einen Person sagen, sie verdiene großen Credit, von einer anderen, sie verdiene überhaupt keinen oder sie verdiene kleinen Credit. Hieraus ergiebt sich, daß bestimmte Grenzen in dem Umfange des Verkehrs mit jeder dieser Personen gesteckt werden, daß man diese nicht ohne gewichtige Gründe überschreite. Unmöglich kann der Kaufmann im Kopf haben, wie er mit jedem seiner Kunden steht, ob, wie man sich ausdrückt, das Conto schon „voll“ ist,

ob noch ein gewiſſer Spielraum für eine neue Unternehmung bleibt. Die Bücher unterrichten den Betheiligten über dieſe Verhältniſſe, in ihrer Geſammtheit geben ſie ein vollſtändiges Bild von dem Stande der fremden und der eigenen Verpflichtungen.

Bevor wir uns dem eigentlichen Gegenſtande unſerer Darſtellung, alſo dem Syſtem der Buchhaltung zuwenden, wollen wir erſt einige Grundbegriffe, auf welche öfters Bezug genommen werden wird, feſtſtellen und auseinanderſetzen. Wer Handel treiben will, bedarf eines Gutes, das von Anderen begehrt wird. Der Vorrath des anzubietenden Gutes iſt in ſeinen Beſitz übergegangen, entweder durch ſofortige Hingabe von anderen Vermögensbeſtandtheilen (Kauf per Kaſſe, comptant) oder gegen die Verabredung einer Zahlung nach gewiſſer Friſt (Kauf auf Credit). In der nämlichen Weiſe geſchieht der Verkauf. Erſt mit dieſer zweiten Verabredung, durch welche der Vorrath, beziehungsweiſe ein Theil der Waare, in anderen Beſitz übergeht, iſt im engeren Sinne der Begriff des *Geſchäftemachens* verbunden und ein Geſchäft iſt *abgewickelt*, ſobald der Verpflichtete ſeiner Verbindlichkeit nachkömmt, ſobald er den Gegenwerth für die von ihm erſtandene Waare hingiebt. Iſt der Erlös größer als der Aufwand, ſo iſt ein *Gewinn* erzielt, bleibt er hinter demſelben zurück, ſo iſt ein *Verluſt* entſtanden. Eigentlich müßte bei jedem Gewinn von einem guten, nur beim Verluſt von einem ſchlechten Geſchäft geſprochen werden, gewöhnlich ſpringt aber der Kaufmann ſehr freigebig mit der Behauptung eines Mißerfolges um, er nennt es ſchon ein ſchlechtes Geſchäft, wenn einmal der Gewinn weniger reichlich war. Mit welchen Gütern u. ſ. w. ſich der Handel vornämlich befaßt, in welche Hauptgruppen er hiernach zerfällt, haben wir bereits auf S. 37 u. ff. der erſten Abtheilung erörtert, ebenſo iſt bereits in beſonderen Abſchnitten (ſ. der etablirte Kaufmann, der Agent, das Commiſſionsgeſchäft) dargelegt, in welcher Weiſe ſich der Eigen- oder Proprehandel und die Geſchäfte für Rechnung eines Zweiten unterſcheiden. Wir können deshalb über dieſe Punkte hinweggehen und uns mit der Frage beſchäftigen, welche Verhältniſſe von Perſon zu Perſon durch den Abſchluß und durch die Abwicklung von Geſchäften entſtehen und welche Gegenwerthe es ſind, die für die Enderledigung in Bewegung geſetzt werden.

Derjenige, der zu fordern hat, iſt *Gläubiger*, derjenige, von dem gefordert wird, iſt *Schuldner*. Beſitzt Jemand verfügbares Vermögen, baares Geld u. ſ. w., ſo iſt er gewiſſermaßen Gläubiger an eine entſprechende Gütermenge, dieſe Gütermenge iſt ſein Schuldner, wie eine Perſon ſein Schuldner wäre, wenn er ihr ſein Vermögen unter der Verpflichtung der Zurückgabe übergäbe. Nehmen wir nun den Fall, jener Vermögensbeſitzer, A., tauſchte wirklich das baare Geld gegen Güter aus und verkaufte dieſelben an Jemand, B., der darin Bedarf hat, ſo wird B. Schuldner und die Gütermenge, die bis dahin Schuldner an A. war, wird nun Gläubiger. Auf dieſem einfachen Sachverhältniß beruht das Grundgebilde des Buchhaltungsſyſtems, dieſes Grundgebilde iſt wie die Zelle im thieriſchen Körper, die ja auch das erſte Element für die höheren Gebilde iſt. Vergegenwärtigen wir

uns nun die Thätigkeit solcher Mittelglieder in dem Verkehr zwischen A. und B. und geben wir diesen Mittelgliedern einheitliche Bezeichnungen, nämlich dem baaren Gelde die generelle Bezeichnung „Kasse", der Gütermenge die Bezeichnung „Waaren", so ergeben sich die nachstehenden Folgerungen:

1) A. als Kapitalsbesitzer ist Gläubiger an die Kasse, die Kasse ist Schuldner an A.;

2) beim Eintausch gegen die Gütermenge wird die Kasse Gläubiger und zwar an „Waaren", die „Waare" ist Schuldner an die Kasse;

3) beim Verkauf an B. wird die „Waare" Gläubiger an B., und B. ist Schuldner an die „Waare";

4) giebt B. von seinem Kapital zur Tilgung der auf ihm lastenden Schuld, so wird B. Gläubiger an A.

Lassen wir es uns als Regel dienen, den Schuldner zuerst und den Gläubiger zu zweit zu nennen, und legen wir obigen Operationen die Zahl von 10,000 für das ursprüngliche Kapital und die Zahl von 10,500 für den Erlös aus der Waare zu Grunde, so stellt sich folgendes Resultat heraus:

1) Kasse: Schuldner für 10,000, — das Kapital von A.: Gläubiger für 10,000;

2) Waaren: Schuldner für 10,000, — Kasse: Gläubiger für 10,000;

3) B: Schuldner für 10,500, — Waaren: Gläubiger für 10,500;

4) die Kasse von A. Schuldner für 10,500, — B.: Gläubiger für 10,500.

Stellen wir demnächst das Zusammengehörige gegenüber, also Alles dasjenige, was auf die Kasse Bezug hat u. s. w., und räumen wir der Schuld die linke, dem Tilgungsbetrage die rechte Seite ein, so erhalten wir:

Kasse			
an das Kapital von A.	10,000	durch Waare verausgabt	10,000
an Einnahme von B.	10,500		
Waare			
an die Kasse . .	10,000	durch Verkauf an B.	10,500
Käufer B			
an Waaren . .	10,500	durch Uebergabe an die Kasse von A. —	10,500
Kapital des A.			
		durch Uebergabe an die Kasse von A. —	10,000

Indem der Einfachheit wegen angenommen wurde, daß die gesammte, von A. erstandene Waare an B. überging, muß es auffallen, daß die Waare sich nicht in den beiderseitigen Summen ausgleicht, sondern daß sie einen Unterschied von 500 ausweist, sie hat 500 auf 10,000 mehr gebracht und

dieſer Unterſchied iſt der Gewinn an der Unternehmung. Man könnte denſelben gleich dem Kapital des A. zuſchreiben, allein da, wie wir weiter unten ſehen werden, bald in der einen Poſition Gewinn, in der anderen Verluſt erwächſt, ſo bringt man noch ein Mittelglied hinein, um Alles das, was es ſchuldet, gegen das, was es gut hat, wofür es Gläubiger iſt, gegen einander abzuwägen (ſ. S. 228).

Das Niederſchreiben eines Geſchäftsvorfalls, der das Rechnungsweſen berührt, nennt man buchen, eine Buchung machen, die niedergeſchriebene Buchung einen Satz oder Poſten. Der Schuldner, gleichgültig ob derſelbe eine Perſon iſt oder ein Begriff, wie Kaſſe, Waare, heißt auch Debitor, der Gläubiger dem entſprechend Kreditor. Eine Perſon oder einen Begriff als Schuldner aufführen, heißt, ſie (ihn) debitiren, belaſten, eine Perſon oder einen Begriff als Gläubiger aufführen, heißt, ſie (ihn) kreditiren, erkennen, ihr (ihm) etwas gutbringen, gutſchreiben. Zeigt ſich bei einer Vergleichung der einer Perſon oder einem Begriff debitirten und kreditirten Poſten, daß erſtere den letzteren an Höhe überlegen ſind, daß alſo die Schuldſeite (Debet) größer iſt, als die Gläubigerſeite (Kredit), ſo ſteht das Conto, worunter man ein in Schuldnerſchaft und Gläubigerſchaft zerlegtes Rechnungsverhältniß verſteht, für den Unterſchied in den beiderſeitigen Summen, Saldo, belaſtet. Ueberragt das Kredit die Gläubigerſchaft, das Debet, ſo hat das Conto den Unterſchied in den beiderſeitigen Summen gut.

Geſtützt auf die obigen Erklärungen, wollen wir nunmehr die von A. mit B. gemachte Transaction verfolgen und ſie in die kaufmänniſche Ausdrucksweiſe überſetzen, damit der Lernende ſich die Grundelemente und Grundbegriffe einpräge und ſie verſtehe.

Erſter Geſchäftsvorfall: A. übergiebt 10,000 Thaler, Gulden oder dergl. an die Kaſſe. Die Kaſſe wird Schuldner, das Kapital des A. wird Gläubiger. Die Kaſſe iſt der Begriff eines Geldeinnehmers und Geldausgebers, das Kapital iſt der Begriff eines Darleihers an die Kaſſe, der von ſeiner Ausleihe Gewinn haben will. Im Hinblick auf die nothwendig werdende Gegenüberſtellung von Schuld und Guthaben, empfängt jeder Begriff die Benennung Conto, wir haben mithin in dem erſten Geſchäftsvorfall das Kaſſa-Conto als Schuldner, das Kapital-Conto als Gläubiger. Da man nun, der Gleichförmigkeit halber, die Praxis befolgt, den Schuldner oder Debitor voranzuſtellen, ſo würde der erſte Satz (Poſten, Buchung) lauten:

Kaſſa-Conto (Schuldner), Debet
An das Kapital-Conto (Gläubiger), Kredit für die
Baareinlage von . . . . . 10,000.

Zweiter Geſchäftsvorfall: Einkauf von Waaren im Betrage von 10,000. Die Buchung davon iſt:

Waaren-Conto, Debet
An Kaſſa-Conto,
für z. B. 800 Stück halbwollene Waare . 10,000.

Dritter Geschäftsvorfall: Verkauf von Waaren an B. mit 10,500:

B. Debet

An Waaren-Conto,

für 800 Stück halbwollene Waare . . . 10,500.

Vierter Geschäftsvorfall: Zahlung des B.:

Kassa-Conto (des A.), Debet

An B.

für baar von ihm erhalten . . . . . 10,500.

Diese vier Buchungen, Posten, Sätze, ließen vier Contos entstehen, nämlich Kassa-Conto, Kapital-Conto, Waaren-Conto, Conto des Käufers B., von denen die ersten drei nur eine ideelle Thätigkeit entfalten, nur Begriffe sind, nur die verschiedenen Functionen von A. zur Darstellung bringen. B. ist, im Gegensatz zu dem Vorigen, eine wirklich handelnde Persönlichkeit, die als Käufer und Geldhingeber auftritt, die aber in jeder ihrer Aeußerungen immer nur Eins, immer nur B. bleibt. Im angeführten dritten Geschäftsvorfall, wo A. die 800 Stück halbwollene Waare für 10,500 an B. überließ, wurde nicht gesagt: das Waaren-Conto von B. ist Schuldner an das Waaren-Conto von A., sondern B. wurde für den Betrag belastet, im vierten Geschäftsvorfall, wo die volle Zahlung stattfand, wurde nicht gesagt: das Kassa-Conto von B. ist Gläubiger durch das Kassa-Conto von A., sondern B. selbst wurde erkannt. Weder dort, noch hier brauchte etwas Ideelles an die Stelle des Effektivvorgangs gesetzt zu werden, es braucht bei dritten Personen nicht des Zwischentrittes eines Begriffs, sondern die Person selbst genügt vollkommen für die Buchung. Diese Verschiedenheit in dem Charakter der Contos hat dazu verleitet, eine Eintheilung derselben nach „todten" und „lebenden" Contos geschehen zu lassen, eine Eintheilung, die sich durch nichts, als durch ihre Geschmacklosigkeit auszeichnet, denn „Conto" ist doch eben nur der Sammelort der auf irgend ein Rechnungs-Verhältniß Bezug habenden Geschäftsvorfälle und bei solchem Sammelort kann nicht von einem Leben und ebensowenig von einem Todtsein die Rede sein. Wie wir gesehen haben, entledigt sich der Unternehmer für die Buchführung von Beginn des Geschäfts an, seiner Persönlichkeit, der Unternehmer wird durch die Unternehmung ersetzt, jedes ihrer Glieder beschäftigt sich mit der Verwaltung eines bestimmt abgegrenzten Feldes und hierdurch ergiebt sich die vollkommenste Arbeitstheilung, dargestellt durch die Contos. Da sich nun nach Etablirung des Kapital-Contos alle anderen Contos auf dasselbe beziehen, wohingegen die Geschäftsfreunde eine abgesonderte Gruppe bilden, so rechtfertigt sich die Eintheilung der Contos in

Geschäftsbetrieb-Contos, also Kassa-Conto, Waaren-Conto u. s. w. und

Personen-Contos, welche in Geschäften mit großer Kundschaft zu dem Gesammtconto der „diversen Debitoren" zusammenschmelzen, wie wir dies noch näher erörtern werden.

Selbst unter den Lehrern des kaufmännischen Faches begegnet man in Betreff dieser Eintheilung sehr abweichenden Ansichten, die wir uns wegen

der verhältnißmäßigen Unbedeutendheit des Gegenstandes nicht gemüßigt sehen, weiter in Anregung zu bringen.

Wenn die einem Conto zur Last gebrachte Summe nicht mit dem ihm gutgeschriebenen Betrage übereinstimmt, so bleibt ein Saldo auf dem Conto. Ziehen wir das obige Beispiel von der Kasse zu Rath, so finden wir in dem

Debet: Kapital von A. 10,000	Kredit: (Ausgabe durch Waare) 10,000
Einnahme = B. 10,500	Der Unterschied, Saldo, ist 10,500
denn nun erst gleichen sich die 20,500	mit 20,500 aus.

Dieser Saldo will also besagen, daß das Conto, welchem er angehört, noch für die offen bleibende Summe irgendwie seine Pflicht zu erfüllen habe, daß es bis zur endlichen Erledigung noch dafür Verwalter sei. Hierbei haben wir uns stets zu fragen, wo und wie denn eigentlich das bezügliche Conto seine Pflicht zu thun hat. Wenn das Waaren-Conto (zweiter Geschäftsvorfall) 800 Stück halbwollene Waare übernahm, die ihm mit 10,000 Thaler, Gulden ꝛc. debitirt wurden und wenn dasselbe, gemäß Geschäftsvorfall 3 die 800 Stück an B. auslieferte, wofür ihm 10,500 Thlr. kreditirt wurden, so hat es, was seine eigentliche Kompetenz anbelangt, genug gethan, indem es die nämliche Menge, 800 Stück, herausgab, welche es eingenommen hatte. Statt aber, wie man denken könnte, ausgeglichen zu sein, standen sich die Summen von 10,000 und 10,500 gegenüber, es war ein Saldo von 500 vorhanden, der auf dem Conto getilgt werden muß, weil ja die eigentliche Funktion des Waaren-Contos erloschen ist, weil keine Waare mehr da ist, um noch den Saldo von 500 repräsentiren zu können. Es ist nun leichtlich einzusehen, daß der Ueberschuß aus dem Gewinn herrührt, der beim Verkauf der Waare erzielt wurde, es muß also eine Buchung geschehen, welche dem Waaren-Conto die differirenden 500 Thlr. ꝛc. abnimmt und sie auf das Kapital-Conto hinleitet. Da nun letzteres nach kaufmännischem Gebrauch und der schnellen Uebersicht wegen so geführt wird, daß es nur das Resultat der sämmtlichen Gewinn- und Verlustpositionen aufweist, so ist ein Mittelglied erforderlich, welches in diesem Fall als Gläubiger auftritt, da das Waaren-Conto noch als Schuldner des gemachten Gewinns anzusehen ist. Dieses Mittelglied empfängt, als Sammelplatz von Zufluß und Einbuße, die Benennung: Gewinn- und Verlust-Conto und ist mithin Schuldner für jeden Verlust, der im Geschäftsbetriebe vorkommt, und Gläubiger für jeden Gewinn. Wäre mit der einen Unternehmung die Thätigkeit von A. beendet, so würde er folgenden Satz zu registriren haben:

Durch (Per) Waaren-Conto, Debitor
An das Gewinn- und Verlust-Conto, Creditor;
erzielter Gewinn auf ersterem Conto . . . . 500. — —

Mit diesen Auseinandersetzungen glauben wir so weit festen Fuß gefaßt zu haben, um den Unterschied in den zwei Systemen der Buchführung des Kaufmanns definiren zu können. Diese zwei Systeme sind

die einfache und
die doppelte Buchhaltung.

Die zweite Methode, die organisch entwickeltere, baut einzig und allein nach den Prinzipien weiter, welche wir vorgetragen haben, d. h. sie beachtet bei jedem Geschäftsvorfall, daß es ohne Schuldner keinen Gläubiger, ohne Gläubiger keinen Schuldner giebt, daß, so viel das eine Conto verringert wird, ein zweites sich entsprechend vermehren muß und sie ermöglicht hierdurch die weitgreifendste Kontrole über die Eintragungen der Buchungsposten, indem die Gesammtheit der Debetposten mit der Gesammtheit der Kreditposten bis auf den Pfennig übereinstimmen muß. In der einfachen Buchhaltung kann das Bestreben nur darauf gerichtet sein, die Rechnungsverhältnisse mit den Kunden, überhaupt mit Personen, die dem Geschäft nahe treten, zu verfolgen, die Kasse zu kontroliren und nebenher eine Aufsicht über den Gegenstand, der gehandelt wird, auszuüben. Wie in früherer Zeit vorwiegend die einfache Buchhaltung den Handlungshäusern diente, weil das bessere System wenig bekannt war, ist jetzt der Handelsstand vorwiegend auf die genügendere, in keinem Fall ihren Dienst versagende Methode der doppelten Buchhaltung übergegangen. Wir werden diese, ihrer Wichtigkeit entsprechend, zuerst und möglichst ausführlich behandeln und demnächst auch dem vorwiegend auf Detailgeschäfte anwendbaren einfachen System unsere Aufmerksamkeit widmen. Daß wir unserer Darstellung den Handel mit Manufakten unterbreiten, geschieht weniger im Hinblick auf das Publikum, für welches der praktische Theil dieses Werkes vorzugsweise abgefaßt ist, als vielmehr der mancherlei Besonderheiten wegen, welche in dieser Branche zur Erscheinung kommen und der überaus schwachen Berücksichtigung wegen, welche diesem ausgedehnten Zweige des Handels bisher in Lehrbüchern geworden.

Die doppelte Buchführung.

Buchung. Satz. Posten.

Jeder Geschäftsvorfall, der auf das Rechnungswesen eines Geschäfts Einfluß ausübt, muß nothwendigerweise Niederschrift finden, weil ohne diese die Ordnung des Ganzen zerstört und die Ermittelung eines richtigen Resultats der in einem gewissen Zeitraum geschehenen Operationen unmöglich gemacht wird. Wir beziehen uns betreffs der Begriffsentwicklung von „Buchung, Posten" auf das früher Gesagte und haben bekanntlich als Regel zu beachten, daß jedem Schuldner, Debitor, ein Gläubiger, Kreditor, entgegengesetzt werde. Um Conformität in den Buchungen zu erlangen, hat man sich daran gewöhnt, den Schuldner vor den Gläubiger zu bringen und die Eigenschaft eines Jeden noch näher zu kennzeichnen. Wenn Jemand, nennen wir ihn Heinr. Baumann, vom Lager des Alfred Joost 10 Stück weiße Shirtings bezieht, so wird bei Alfred Joost das Waaren-Conto Gläubiger und zwar durch Heinr. Baumann, dieser hingegen wird Schuldner an das Waaren-Conto. Wird die Buchung unter Anwendung jener hervorgehobenen zwei Worte vollzogen, so hat sie folgende Fassung:

Durch Heinr. Baumann hier,
An Waaren-Conto,
10 Stück weiße Shirtings ꝛc. ꝛc.

Die Schuldnerbezeichnung „durch“ hat dem Fremdworte „Per“ weichen müssen, das „An“ hingegen ist unverändert geblieben. Hiernach ändert sich der Satz in:

Per Heinr. Baumann hier,
An Waaren-Conto,

und da schon aus dem „An“ beim Waaren-Conto erhellt, daß dieses der Gläubiger ist, so muß Heinr. B. nothwendig der Debitor sein und es braucht aus diesem Grunde nicht mehr der Beilegung des „Per“. In der That ist es fast allseitig Gewohnheit, die Niederschrift auf:

Heinr. Baumann hier
An Waaren-Conto

zu vereinfachen, wobei man die zweite Zeile etwas hineinrückt, um die Uebersicht zu erleichtern. Um sich über jeden in einer Buchung zur Darstellung gekommenen Geschäftsvorfall orientiren zu können, bedarf es, nachdem festgestellt ist, wer schuldet und wer gut hat, einer näheren Beschreibung, unter welchen begleitenden Umständen er geschah, welche hervorstechenden Merkmale er hatte, in welcher Weise sich etwa Debitor oder Kreditor zum Geschäftsvorfall zu verhalten haben, welche fernere Arbeit erforderlich ist, bevor die Angelegenheit als vollkommen geordnet betrachtet werden darf. Beispiel: A. E. Müller & Sohn in Frankfurt gaben dem Agenten von Alfred Jooſt in Berlin den Auftrag, ihnen 15 Stück glacirte Kattune von Qualität C zugängig zu machen. Der Preis der Waare wurde auf 4 Sgr. per berliner Elle verabredet und die Besteller machten sich verbindlich, 3 Monate nach geschehener, tadelfreier-Lieferung baare Kasse einzusenden, zu remittiren, wogegen ihnen der Verkäufer einräumte, daß sie bei prompter Einhaltung des Zahlungstermins und Zahlungsgegenstandes 4 Prozent vom Betrage abziehen (decortiren, kürzen) dürften. Die letztere Verabredung, welche besagt, daß der Einkaufspreis eigentlich nicht 4 Sgr., sondern daß er 4 Sgr. weniger 4 Prozent und der Zinsen für 3 Monate sei, ist die Condition. Alfred Jooſt hat die Ordre von seinem Agenten empfangen, er schreitet nunmehr zur Ausführung derselben. Ihm ist für die Buchung des Postens zu wissen nothwendig:

wann geschah die Ausführung?	den 3. März 1865;
wer ist der Empfänger der Waare oder Debitor?	die Firma A. E. Müller & Sohn in Frankfurt a./M.;
wer ist der ideelle Hergeber der Waare oder Kreditor?	das Waaren-Conto;
wer war der Vermittler des Geschäfts?	der Agent;

was empfing der Committent?	15 Stück glacirte Kattune in Qualität C;
auf welchem Wege empfing sie derselbe?	durch die Bahn;
welches Ellenmaß umfassen die 15 Stück?	1200 berliner Ellen (die Specifikation der 15 Stück ist hierbei nothwendig);
welchen Preis hat die Waare?	4 Sgr. per berl. Elle;
welcher Betrag ist zu debitiren?	1200 Ellen à 4 Sgr. = 160 Thlr.;
unter welchen Bedingungen ist das Geschäft geschlossen?	zahlbar nach 3 Monaten mit 4 % gegen baar.

Bei der Verpackung der 15 Stück muß der sie umschließenden Kiste eine Marke gegeben werden, welche sie vor jedem anderen Collo auszeichnet, und diese Marke wird gemeinhin aus den Anfangsbuchstaben der Firma, welche liefert, gebildet, da jedoch eine solche Marke allein nicht genügen würde, wenn mehrere Colli zugleich expedirt werden, so hilft man sich durch Beifügung von Zahlen, die gemeinhin nach der Reihenfolge gehen. Marke und Zahl bilden das Signum, welches dem Adressaten aufgegeben wird, damit er wisse, von wem die ankommende Sendung herrührt und was sie enthält. Die Eintragung des obigen Postens ist mithin folgende:

1865.

				Thlr.	Sgr.	Pf.
März	3.	A. E. Müller & Sohn, Frankfurt (Debitor)				
		An Waaren-Conto (Creditor) bestellt durch meinen Agenten N. N.				
		— Ellenmaßspecifikation				
		15 Stück glacirte Kattune C = 1200 Ellen nach 3 Monat mit 4% gegen baar	4 Sgr.	160	—	—
		Kiste A. I. Nr. 120. per Bahn, gewöhnlich Gut.				

Nach dieser Buchung wird unter Weglassung des Gläubigers, also unter Weglassung des Sätzchens: „An Waaren-Conto" die Rechnung (Faktura) für den Debitor ausgestellt und der Frachtbrief für die Eisenbahn ausgefertigt. Die Faktura empfängt die Fassung:

Berlin, den 3. März 1865.

Rechnung
von Alfred Jooſt
für Herren A. E. Müller & Sohn, Frankfurt Debent (Sollen)
ſandte Ihnen per Bahn, gewöhnlich Gut (Eilgut)
Ellenmaßſpecifikation,
Stückzahl, Waare, Qualität, Geſammtmaß, Preis, Betrag,
Condition.
Signum der Kiſte, des Ballens.

Nach Ablauf des dreimonatlichen Ziels ſchreitet das Frankfurter Haus zur Regulirung des ihm von Alfred Jooſt belaſteten Betrages. Es war abgemacht, daß es bei Einſendung in baar eine Vergütung von 4 Proz. in Anſpruch nehmen dürfe, demzufolge ſendet es 153 Thlr. 18 Sgr., womit die ihm zur Laſt gebrachten 160 Thlr. zu ſaldiren ſind. Die Baarſumme geht auf das Kaſſa-Conto über und die differirenden 6 Thlr. 12 Sgr. hätte im Grunde genommen das Waaren-Conto zu Gunſten von A. E. Müller & Sohn zu tragen, um jedoch auch hierüber einen genauen Ausweis zu haben, und da dieſe Vergütung gewiſſermaßen als ein Verluſt angeſehen wird, errichtet man ein beſonderes Conto, das Agio-Conto. Wir gelangen auf dieſem Wege dazu, die Rechnung der Frankfurter Firma auszugleichen und zwar in zwei Sätzen:

1) Kaſſa-Conto
An A. E. Müller & Sohn, Frankfurt
für von ihnen baar übermachte 153 Thlr. 18 Sgr.

2) Agio-Conto
An A. E. Müller & Sohn, Frankfurt
für 4 % auf 160 Thlr. 6 „ 12 „

Zwei Schuldner ſtehen dem einen Gläubiger gegenüber und dieſer Umſtand ſcheint allerdings die Zerſtückelung des Geſchäftsvorfalls, der Contoausgleichung von A. E. M. & S., erforderlich zu machen. Dieſe Zerſtückelung iſt nicht nothwendig, man kann, ohne der Verſtändlichkeit irgendwie Abbruch zu thun, den Sätzen eine gemeinſame Faſſung geben, indem geſagt wird: 2 Debitoren ſind es, welche den Betrag des zu kreditirenden Geſchäftsfreundes übernehmen, nämlich das Kaſſa-Conto, welches 153 Thlr. 18 Sgr. empfängt und das Agio-Conto, welches die übrigen 6 Thlr. 12 Sgr. trägt. In Rückſicht deſſen hat die Satzbildung

am 3. Juni: (Per) 2 Debitoren
An A. E. Müller & Sohn, Frankfurt
(Per) Kaſſa-Conto
für von ihnen baar übermachte 153 Thlr. 18 Sgr. — Pf.
(Per) Agio-Conto
für 4 % auf 160 Thlr. 6 „ 12 „ — „
160 Thlr. — Sgr. — Pf.

durchaus nichts Ungerechtfertigtes oder Unverſtändliches. A. E. M. & S.

sind Gläubiger durch zwei Debitoren geworden und wenn wir dies auf ihrem Conto vermerken, wenn wir sie auf Grund dieses Geschäftsvorfalls erkennen, so brauchen wir daselbst nicht die Einzelheiten anzuführen, sondern wir können uns darauf beschränken den Satz in Eins einzutragen:

Per (durch) 2 Debitoren . . 160 Thlr. — „ — „

Wir wollen uns nun einmal denken, Alfred Joost in Berlin sei in der Lage, den gleichen Betrag unter den gleichen Modalitäten an einen anderen Geschäftsfreund, B. Rimpler in Hannover zu bezahlen, weil er von ihm für 160 Thlr. Waare bezogen hat. Welche Buchungen ergeben diese Verhältnisse?

Den 3. März 1865,	
die Belastung des Waaren-Contos,	(Per) Waaren-Conto
die Gutschrift für B. Rimpler	An B. R. in Hannover
Anführung des Geschäftsvorfalls	für Waaren, laut seiner Rechnung vom ten 160 Thlr. — Sgr.
Den 3. Juni 1865,	
die Belastung des B. Rimpler	(Per) B. R. in Hannover
die Gutschrift für die Kasse als Baarhingeberin von 153 Thlr. 18 Sgr.	An Kassa-Conto für baar gesandte 153 Thlr. 18 Sgr.
Den 3. Juni 1865,	
die Belastung des B. Rimpler	(Per) B. R. in Hannover
die Gutschrift für das Agio-Conto, welches einen Gewinn von 6 Thlr. 12 Sgr. macht.	An Agio-Conto für 4 % auf 160 Thlr. 6 Thlr. 12 Sgr.

Sowohl in dem zweiten, wie auch in dem dritten Satz ist B. Rimpler Debitor, einmal zu Gunsten des Kassa-Contos, einmal zu Gunsten des Agio-Conto und so ist denn auch die Zusammenfassung:

(Per) B. Rimpler in Hannover

An 2 Kreditoren		
An Kassa-Conto		
für baar gesandte	153 Thlr. 18 Sgr.	— Pf.
An Agio-Conto		
für 4 % auf 160 Thlr.	6 „ 12 „	— „
	160 Thlr. — Sgr.	— Pf.

unzweifelhaft anwendbar. Buchungen, in denen ein Debitor einem Kreditor gegenüber steht, sind einfache, solche, die nicht einfacher Natur sind, kann man combinirte, zusammengesetzte Buchungen nennen und wir haben davon zwei Arten kennen gelernt, daß nämlich mehrere Debitoren einen Kreditor haben und daß ein Debitor mehrere Kreditoren hat. Der Fall, daß eine Combination von mehreren Debitoren und mehreren Kreditoren vorkommen kann, ist folgendermaßen denkbar. Alfred Joost kauft von B. Rimpler für 80 Thlr. Seidenwaaren und für 80 Thlr. Baumwollenwaaren, welche er sofort mit 4 % Scontoabzug regulirt. Um sehen zu

können, wie viel ihm das Geschäft in jedem der Artikel bringt, errichtet er ein Seidenwaaren-Conto und ein Baumwollenwaaren-Conto. Nach den Erklärungen, die wir gegeben haben, müßten zwei combinirte Buchungen entstehen:

(Per) 2 Debitoren		und (Per) B. Rimpler in Hannover	
An B. Rimpler in Hannover		An 2 Kreditoren	
(Per) Seidenwaaren-Conto,		An Kassa-Conto,	
für ꝛc.	80 Thlr.	für ꝛc. . . .	153 Thlr. 18 Sgr.
(Per) Baumwollenwaaren-		An Agio-Conto,	
Conto, für ꝛc.	80 „	für ꝛc. . . .	6 „ 12 „
	160 Thlr.		160 Thlr.

Will man einer Verwendung des hier eigentlich als Hülfsconto fungirenden Rimplerschen Contos entgehen, so läßt sich combiniren:

(Per) 2 Debitoren			wobei die Einzelheiten des Geschäftsvorfalls an den betreffenden Stellen angeführt werden müssen, wie z. B. kaufte von B. Rimpler, zahlte an B. R. u. s. w.
(Per) Seidenwaaren-Conto	80 Thlr.		
(Per) Baumwollenwaaren-Conto	80 „		
	160 Thlr.		
An 2 Kreditoren			
An Kassa-Conto	153 Thlr. 18 Sgr.		
An Agio-Conto	6 „ 12 „		
	160 Thlr. — „		

Immerhin entbehrt diese Art, Posten zu verzeichnen, wenn sie sich auch nicht anfechten läßt, jener Klarheit, welche jede Buchung auszeichnen muß und sie möchte deshalb kaum mehr als ein wissenschaftliches Interesse bieten. Will man durchaus die Einrichtung des Contos für den Verkäufer vermeiden, so buche man:

(Per) 2 Debitoren		
An Kassa-Conto		
Seidenwaaren-Conto	80 Thlr.	
Baumwollenwaaren-Conto	80 „	
		160 Thlr.

und schreibe in die Einnahme der Kasse die 6 Thlr. 12 Sgr., als ob das Agio-Conto dieselbe entrichtet hätte. Der Unterschied zwischen der ausgegebenen und vereinnahmten Summe zeigt, welcher Betrag effektiv bezahlt wurde.

Bei der Erzählung des Geschäftsvorfalls faßt man sich so kurz, als nur möglich, was nur gutgeheißen werden kann, doch darf eine Vereinfachung auf Kosten der Uebersichtlichkeit niemals Platz greifen. Die Kunst der älteren Buchhaltung bestand keineswegs in einer besseren Methode, sondern nur in einer Weitläufigkeit, welche glücklich beseitigt ist. Ueberhaupt darf jede Erleichterung auf diesem Felde anerkannt werden, denn das Selbstverständliche besonders zu erwähnen, muß dem Kaufmann, dem Zeit Geld ist, entschieden fremd bleiben. Jede derartige Vereinfachung ist eine Verbesserung.

Als solche haben wir bereits angeführt die Fortlassung des den Debitor bezeichnenden Vorworts „Per", wir reihen noch die nachstehenden hieran. Wenn zu einem Debitor mehrere Kreditoren gehören, darf es für überflüssig angesehen werden, noch besonders zu erwähnen, wie viel Kreditoren es sind. Man findet nur noch selten die Ausdrucksweise:

B. Rimpler in Hannover
An . . Kreditoren
An u. s. w.

weil Jeder schon aus dem Satze selbst sieht, welche Anzahl Gläubiger darin enthalten ist. Auch eine Fassung, wie . . Debitoren

An . . . .
Conto A.
Conto B.

findet sich vielfach vermieden, man beginnt mit dem Kreditor, dem die diversen Schuldner nachgestellt werden, z. B. An . . . . .

Conto A.
Conto B.,

denn das Vorwort „An" drückt schon aus, daß das damit versehene Conto Gläubiger ist und wenn dieses gut hat, müssen nothwendig die andern Contos schulden. Eine wesentliche Beihülfe gewährt die Ausübung einer bestimmten Platzeinhaltung für den Debitor, wie für den Kreditor. Gemeinhin wird der erstere bis dicht an die Linie gerückt, welche das Datum des Geschäftsvorfalls von der eigentlichen Buchung scheidet, während beim Kreditor zwischen ihm und der Linie ein freier Raum bleibt, doch begegnet man auch dem Umgekehrten, daß vor dem Debitor etwas Platz gelassen wird, während die Kreditoren alsdann bis dicht an die Linie gerückt werden. Bei dem Memorial kommen wir nochmals hierauf zurück und werden wir den Grundsatz befolgen, das Schuldner-Conto dicht an die Linie zu bringen und das Gläubiger-Conto zurücktreten zu lassen.

Manche Neulinge in der Buchhaltung begehen den Fehler, bei zusammengesetzten Posten nur auf das Personen-Conto zu achten, sie glauben, der Posten sei richtig eingetragen, wenn der Geschäftsfreund überhaupt nur belastet oder erkannt ist. Eine Buchung:

B. Rimpler in Hannover An Waaren-Conto für ihm zurückgesandtes 1 Stück glacirt Shirting C An Kassa-Conto meine Baarsendung An Agio-Conto für 4 %	160 Thlr. — „ —

ist unzureichend und unbrauchbar. Zwar geht aus derselben hervor, daß B. R. im Ganzen 160 Thlr. schulde, allein es fehlt ja die Angabe, was von dem Gesammtbetrage auf jeden der drei Gläubiger fällt. Wer sich vergegenwärtigt, daß durch die Combinirung nichts an dem Grundverhältniß ge-

ändert und daß unter allen Umständen immer ebensoviel vom Debitor, als vom Kreditor verlangt wird, dürfte keinen Augenblick unschlüssig sein, die allein richtige Niederschreibung vorzunehmen, d. h. den Antheil jedes Contos an der Hauptsumme festzustellen und aufzuführen.

Das gesammte Rechnungswesen eines Kaufmanns muß in einer einheitlichen Währung dargestellt werden und man bedient sich hierbei, wo nicht besondere Hindernisse vorliegen, der Landeswährung; fremde Valuten, in denen der Geschäftsunternehmer Schuldner oder Gläubiger ist, müssen nothwendig eine Umrechnung erfahren, damit man ihr Verhalten gegen das Ganze des Gebäudes beobachten und damit man Vergleiche ziehen kann.

Die Uebertragung der Buchungen.

So wichtig die Satzbildungen, Posten, Buchungen sind, indem sie Alles darlegen, was das Rechnungswesen eines Geschäfts berührt, so treten sie doch nur erst durch Uebertragung auf die Contos, welche in ihnen enthalten sind, in das richtige Licht und wenn auch der Kaufmann annähernd überschlagen kann, ob und wie die Unternehmung prosperirt, so stellt sich ihm doch nicht eher etwas Definitives dar, als bis alle vorkommenden Contos zu gleicher Zeit abgeschlossen werden. Was unter Conto zu verstehen ist, haben wir bereits früher abgehandelt: es ist der Sammelplatz aller während einer gewissen Periode vorkommenden Buchungsnotizen, gesondert nach ihrer Erscheinung als Debitor oder als Kreditor. Es hat sich in der Buchhaltung die Sitte festgestellt, nach der linken Seite eines Contos seine Schuld, nach der rechten Seite sein Guthaben zu lenken. Erfordert ein Conto zwei Seiten in dem Buch, in welchem ihm sein Platz angewiesen ist, so erhalten dieselben die gleiche Pagina, dicht über dem ersten Posten bleibt ein leerer Raum, der Kopf, zur Aufnahme der Ueberschrift. Wir nehmen die Buchungen

3. März 1865.

B. Rimpler, Hannover
An Waaren-Conto
für ꝛc. . . . . 160 Thlr.

3. Juni 1865:

2 Debitoren
An B. Rimpler in Hannover
Kassa-Conto
für baar gesandte 153 Thlr. 18 Sgr.
Agio-Conto
für 4 % auf
160 Thlr. . . 6 „ 12 „
160 Thlr. — Sgr.

Es finden sich hier vier Contos angegeben: das persönliche Conto des B. Rimpler in Hannover und die Geschäftsbetrieb-Contos für Waaren, Kasse, Agio. Zur Vergewisserung, daß die linke Seite für die Belastung, die rechte für die Gutschrift sei, überschreibt man jene mit Debet (bei einer Mehrheit Debent) oder Soll, diese mit Kredit, resp. Kredunt oder Haben. Soll B. Rimpler die erste Seite eingeräumt erhalten, so gewinnt das Conto folgendes Aussehen:

1 Soll		B. Rimpler				in Hannover.						1 Haben
1865 März	3	An Waaren-Conto	Ort, woher diese Buchung stammt.	160	— —	1865 Juni	3	Per 2 Debitoren	Ort, woher diese Buchung stammt.	160	—	—

Das im Debet gebräuchliche „An" erklärt sich aus der Buchung selbst, das beim Kredit angewendete „Per" nennt dasjenige, was dem Debitor eigenthümlich ist und was dort ausgelassen wurde. Zwar könnten mit größerem Recht auch diese kleinen Beisätze fallen, allein dies ist noch nirgend beliebt worden, so daß wir sie ebenfalls beibehalten. Eine andere Art, das Conto zu führen, erhellt aus Nachstehendem:

		B. Rimpler in Hannover.		Soll			Haben		1
1865 März	3	An Waaren-Conto	Ort, woher diese Buchung stammt.	160	—	—			
Juni	3	Per 2 Debitoren					160	—	—

Die ferneren Uebertragungen aus den angeführten Posten sind:

Kredit des Waaren-Conto
am 3. März 1865 160 Thlr.

Debet des Kassa-Conto
am 3. Juni 1865 153 Thlr. 18 Sgr.
Debet des Agio-Conto
am 3. Juni 1865 6 „ 12 „

Ziehen wir alle Beträge zusammen, die Soll sind, und diejenigen, welche Haben sind, so erhalten wir hier wie dort 320 Thlr., ein Beweis, daß das Verhältniß der Debitoren zu den Kreditoren ein richtiges ist, daß ebenso viel belastet, als gutgebracht wurde. In der kaufmännischen Ausdrucksweise heißt die Ermittelung, ob die gegenseitigen Kolumnen des Gesammtdebet und des Gesammtkredit übereinstimmen, die rohe Bilanz ziehen. Findet sich eine Differenz zwischen dem Einen und dem Anderen und hat man sich überzeugt, daß kein Irrthum in der Addition stattgefunden hat, so liegt die Vermuthung nahe, daß ein Posten zu übertragen vergessen wurde. Eine Vergleichung der Buchungen mit den Contos wird

alsbald zeigen, wo der Irrthum liegt, die Arbeit selbst heißt das Kollationiren. Niemand sollte sich für so unfehlbar halten, daß er das Kollationiren bei Seite setzen könne, denn wenn auch Alles, was ins Debet und was ins Kredit gehört, auf der richtigen Seite stehen mag, so ist doch immer die Möglichkeit, daß ein Posten auf ein falsches Conto gekommen ist, daß, statt B. Rimpler in Hannover zu belasten, irgend ein anderes Haus debitirt wurde. Am Ende wird sich der Fehler schon sichtbar machen, da der irrthümlich zum Schuldner Gewordene keinen Gegensatz für die Summen schicken wird, es könnten aber anderweit unliebsame Konsequenzen entstehen, wie eine Mahnung um Saldirung des Postens, welche von dem fälschlich Gemahnten nicht immer zart abgefertigt wird und wegen deren man sich alsdann entschuldigen muß.

Das Kollationiren geschieht am Besten unter der Beihülfe einer zweiten Person. Die eine derselben fagt den Posten aus der Buchung an, die andere sieht, ob er auf dem richtigen Conto eingetragen steht und ob der ihm gebührende Betrag richtig vermerkt wurde. Der Ansagende ruft beispielsweise: Folio 1, worauf derjenige, welchem angefagt wird, dieses Folio aufschlägt, Jener ruft: B. Rimpler, Hannover, Debet, 160 Thlr., Dieser wiederholt: Debet, 160 Thlr. Ist die Uebertragung richtig, so machen beide Personen an einer hervortretenden Stelle entweder einen Punkt oder ein kleines Häkchen, um übersehen zu können, ob Alles angesagt und in Ordnung befunden ist. Zeigt sich nachher auf dem Conto ein nicht angehakter Posten, so revidire man, ob derselbe vom Ansagenden übersehen wurde. Ist dies der Fall, so holt man die Punktirung nach. Begegnet man einem Posten, der sich nicht auf dem Conto vorfindet, auf welches er hingehört, so sind zwei Möglichkeiten; entweder es wurde ganz und gar übersehen, ihn zu notiren oder er ist auf ein falsches Conto gebracht worden. Ist er völlig unberücksichtigt geblieben, so hat man ihn an der betreffenden Stelle einzuschalten oder an dieser durch ein ins Auge fallendes Zeichen auf den Ort zu verweisen, wo er hingebracht wurde. Ist ein falsches Conto zur Eintragung gewählt, so muß eine Gegenbuchung erfolgen (Storno), wobei man den ausgleichenden Betrag auf die dem Posten entgegengesetzte Seite bringt. Das Waaren-Conto sei irrthümlich, statt des Agio-Conto, für 5 Thlr. 12 Sgr. zu Gunsten von B. Rimpler in Hannover belastet.

Soll						Waaren	Conto						Haben
1865 Juni	3	An B. Rimpler, Hannover	Fol.	5	12	—	1865 Juni	3	Per B. Rimpler Storno	Fol.	5	12	—

Ist das richtige Conto aufgeschlagen gewesen, allein das, was in dem Soll zu figuriren bestimmt war, auf Kredit genommen worden, so verfährt man wie vorstehend. Ist das richtige Conto und auch die richtige Blattseite gewählt, der Betrag aber falsch vermerkt, so hilft man sich, wenn die über-

tragene Summe kleiner war, als die zu übertragende, durch Hinzufügung des Unterschiedes und zeigt durch eine Klammer an, daß die beiden Summen eine bilden sollen. Es seien, statt 160 Thlr. nur 119 Thlr. 10 Sgr. auf Conto gebracht, so schreibt man { 119 Thlr. 10 Sgr. / 40 „ 20 „

Ist eine höhere Summe eingeschrieben, so kommt man nur mit einem Storno darüber hinweg. Zur Beruhigung für ängstliche Gemüther möchten wir hinzufügen, daß eine solche Art, Rectificirungen vorzunehmen, nur in dem Hauptbuch und in dem Journal maßgebend sind, während man sich in den anderen Büchern mit Wegradirungen hilft. Wenn diese Annullirung auch nach den Gesetzen verpönt ist, so bezieht sich das Verbot doch nur auf die Unkenntlichmachung von Stellen mit der bestimmten Absicht des Betrugs, wozu die Fälschung der zu Grunde liegenden Buchungen und Beweismittel gehören würde. Liegt es deutlich auf der Hand, daß nur ein Irrthum Verbesserung erfuhr, wird es keinem Richter einfallen, die allgemeine Unglaubwürdigkeit der Bücher zu behaupten.

Haben die Posten eine Seite angefüllt, so ist die Transportirung des Gesammtbetrages nöthig, unbekümmert darum, ob bei Anhäufung des Debet noch das Kredit Raum gewährt oder umgekehrt. Der freie Raum wird durch einen Querstrich, welcher bis zum letzten Posten reicht, zu Nachtragungen untauglich gemacht. Beim Transport wird angegeben, wohin derselbe geschah. Beispielsweise stehe das Waaren-Conto auf Folio 3 und werde nach Folio 4 gebracht.

3

Soll							Waaren			Conto							Haben
1865										1865							
März	1	An	Cassa-Conto	Fol.	898	7	3	März	3	Per	B. Nimpler	Fol.	160	—	—		
„	3	„	2 Creditoren	„	57	29	—	„	4	„	6 Debitoren	„	2586	19	3		
„	4	„	J. Menzig	„	140	—	—										
„	„	„	6 Creditoren	„	1266	1	9										
„	5	„	Cassa-Conto	„	29	3	—										
„	6	„	Abeles & Co.	„	603	12	6										
„	8	„	5 Creditoren	„	1713	18	6										
			Transp. n. Fol. 4		4710	12	—				Transp. n. Fol 4		2746	19	3		

Auf Fol. 4 kommt ins Debet „An Transport von Fol. 3. Thlr. 4710. 12 Sgr.", ins Kredit „Per Transport von Fol. 3. Thlr. 2746. 19 Sgr. 3 Pf."

Der Abschluß eines Contos bietet keine wesentliche Verschiedenheit, nur muß hierbei der Saldo gezogen und auf neue Rechnung vorgetragen werden, die Generalsumme, welche durch den Saldo in Soll und Haben gleichförmig ist, wird durch einen einfachen oder durch einen Doppelstrich von der neuen Rechnung getrennt und hiermit wird formell der Abschluß bezeichnet. Wir

nehmen, um dies zu verdeutlichen, die Sätze des obigen Schemas, ohne sie einzeln zu wiederholen. Im Debet stehen Rthlr. 4710. 12. —, im Kredit nur Rthlr. 2746. 19. 3., das Waaren-Conto hat mithin noch für
„ 1963. 22. 9. seine Pflicht zu thun.

Soll						Waaren-			Conto					Haben
...	...	An .. Creditoren	...						.....	Per .. Debitoren		2746	19	3
...	...	.....	...						Datum des Abschluß-tages	„ Saldo		1963	22	9
...	...	.....	...											
...	...	.....	...	4710	12	—								
				4710	12	—						4710	12	—
Datum der neuen Rech-nung		An Saldo	.	1963	22	9								

Der Saldo zeigt stets an, um wieviel die andere Seite derjenigen überlegen ist, auf welcher er sich ergiebt. Muß er dem Haben eines Contos zur Aufbringung der im Soll überschießenden Summe einverleibt werden, so eröffnet er die neue Rechnung im Soll, steht er bei der Addition im Soll, so ist das Conto in neuer Rechnung Kredit.

Werthe und Gegenwerthe, Ueberträge, Ausgleich durch Gewinn- und Verlust-Conto.

Auf den Seiten 37—39 der ersten Abth. d. Bds. haben wir die Gegenstände, mit denen sich der Handel befaßt, aufgezählt. Der Kaufmann giebt Waaren u. s. w. hin, um die Deckung in anderen Gütern zu empfangen. Uebersteigt der Gegenwerth die aufgewendeten Kosten, so wird Gewinn gemacht, unter dessen Voraussetzung ja jede Geschäftsoperation angefangen wird. Der Gewinn stellt sich am Klarsten im Gelde heraus. Zum Gelde wird gerechnet: der Vorrath an Münzen, Bank- und Kassenscheine, welche von Instituten und von dem Staat ausgegeben werden. Hat der Kaufmann noch andere Werthbestände, so muß er diese nach Geld abschätzen, um hieraus den Stand seines Vermögens zu ersehen. Zu den Werthbeständen gehören die in die Form des Wechsels gebrachten Forderungen an andere Personen, Grundstücke, Geschäftsmobilien und Utensilien, die Waaren, welche er vertreibt, die Antheilscheine von Aktien-Gesellschaften, Staatspapiere u. s. w. Endlich hat der Kaufmann noch die Außenstände bei seinen Geschäftsfreunden zu berücksichtigen. Alles dies nennt er seine Aktiva. Auf der anderen

Digitized by Google

Seite hat er sich zu fragen, für wieviel er selbst Schuldner ist. Sein Schuldnerverhältniß kann sich ergeben aus Baarauleihen, aus Waareneinkäufen, aus Wechselverbindlichkeiten, die er eingegangen ist. Dies nennt er seine Passiva. Hat Jemand sein Geschäft mit 10,000 Thlr. begonnen und findet nach Ablauf eines Jahres, daß er an Aktivvermögen besitzt:

Thlr.	1500	baare Kasse
„	3000	Wechsel
„	300	Geschäftsutensilien u. s. w.
„	7200	ausstehende Forderungen
„	6000	Waarenlager
Thlr.	18,000	

und daß sich seine Passiva

auf „ 7000 belaufen, so hat sein Vermögen,

das sich auf Thlr. 11,000 stellt, um 1000 Thlr. zugenommen.

Hätten die Aktiva nur 16,000 Thlr. betragen, so wäre er um 1000 Thlr. zurückgekommen, beziffern sich aber die Passiva auf 12,000 Thlr. und die Aktiva nur auf 10,000 Thlr., so kann er seine Verbindlichkeiten nicht mehr erfüllen, er wäre um 2000 Thlr. hinter sich. Wer sich in dieser Lage befindet, ist *insolvent*, er *fallirt*, über sein Vermögen bricht der *Konkurs* aus.

Ein Schuldner kann seine Schuld abtragen durch Baarschaften, durch die Ueberlassung von Forderungen, die er an dritte Personen hat, durch Gegenhingabe von Waaren. Baarschaften werden entweder unmittelbar vom Schuldner ausgehändigt, übermacht, oder sie werden für seine Rechnung von Anderen ausgeliefert. Die umlaufenden Wechsel, deren Inhalt durch das Giro übertragbar ist, theilen sich in solche, am Wohnorte des Inhabers zahlbar (Platzwechsel), in solche auf Städte mit starker Handelsbewegung im Inlande oder Auslande, letztere gewöhnlich in der daselbst geltenden Währung ausgestellt, und endlich in Nebenplatzwechsel. Der nicht fällige Wechsel besagt, daß der darin ausgesprochene Betrag nach einer gewissen Frist gezahlt werden solle; hat er noch drei Monate zu laufen, so ist er werth den Betrag abzüglich drei Monate Zinsen. Bei der fremden Valuta spricht noch das Verhältniß des Geldmarktes mit, das durch die Kursschwankungen markirt wird. Will A. in Berlin an B. in Frankfurt a/M. 700 Gulden nach Verlauf von 2 Monaten zahlen, so hat er dafür, da auf beiden Plätzen Silberwährung herrscht und da man für 30 Thaler $52\frac{1}{2}$ Gulden empfängt, 400 Thlr.

abzüglich 2 Monate Zinsen zu zahlen. Ist der Zinsfuß 4 %, so gehen 2 „ 20 Sgr.

ab, er erkauft mithin die 700 Gulden mit 397 Thlr. 10 Sgr.

oder 100 Gulden mit 56 Thlr. $22\frac{6}{7}$ Sgr. Die Koursnotirung von Berlin auf Frankfurt a/M. hat die ständige Grundlage von 100 Gulden, wenn man also vermerkt findet 56 Thlr. 24 Sgr., mehr oder weniger, so hat dies zu bedeuten, daß man diese Summe für jede 100 Gulden, die

noch zwei Monate zu laufen haben, bezahlen muß. Ist der Wechsel kürzer, so hat der Käufer die Zinsen zu vergüten, ist er länger, werden ihm die Zinsen vergütet. Das deutsche Waarengeschäft krankt an verschiedenen Uebeln, die so sehr eingerissen sind, daß es unmöglich scheint, sie zu verbannen. Hierzu gehört die Circulation der Kassenscheine deutscher Staaten, der Koupons von Eisenbahn-Industrie-Unternehmungen, Kreditbanken u. s. w., ferner die Unsitte, sich nicht um den Tageswerth der Wechsel zu kümmern, sondern sie für voll anzunehmen, obschon sie vielleicht nur 98½, 99 u. s. w. gelten, weil sie noch eine entsprechende Zeit zu laufen haben. Die Großhändler in Bayern remittiren nach Thalerplätzen süddeutsche Wechsel, als Augsburg, Frankfurt a/M. ꝛc. nie anders, als à ¾, d. h. sie berechnen den 3 Monatswechsel, den sie nach einem sechsmonatlichen Ziel abstoßen, so, als ob sie baares Geld gäben.

Der Wechsel ändert seinen Werth mit jedem Tage, weil die Zeit, welche er noch zu laufen hat, kürzer geworden ist. Schon aus dieser Ursache kann er nicht gut dem baaren Gelde beigesellt werden und wir sind daher in der Buchhaltung genöthigt, die Wechsel zu einem besonderen Conto auszuscheiden. Dieses Conto wird gemeinhin unter der Benennung Cambio-Conto, vom italienischen cambiare, wechseln, herrührend, geführt. Bankgeschäfte theilen dasselbe noch nach seinen Besonderheiten, z. B. Cambio per Berlin, Cambio per Hamburg, Cambio per Leipzig u. s. w. Das Cambio-Conto wird Schuldner für den Betrag, mit welchem ein Wechsel eingeht und es wird Gläubiger für den Betrag, mit welchem er ausläuft. Die Führung dieses Contos ist in den Waarengeschäften verschieden, indem einige den richtigen Weg einschlagen und den in Zahlung erhaltenen Betrag belasten, den Erlös bei der Weiterbegebung kreditiren, so daß der hieraus entstehende Gewinn oder Verlust ersichtlich ist, während wiederum andere jeden einzelnen Wechsel mit dem nämlichen Betrage vom Conto gehen lassen, mit welchem er vereinnahmt wurde. Letztere Praxis ist insofern bequem, als beim Abschluß der Saldo mit den wirklich noch vorhandenen Wechseln stimmen muß, wenn kein Buchungsfehler vorliegt.

Erste Art des Cambio-Contos. Es remittirte am 6. Mai F. Grünfeld Wwe. in Breslau einen Wechsel von Thlr. 544. 18 Sgr. 6 Pf. per 15. Juli auf Ratibor, gleichermaßen übersenden Reimann & Winterfeld in Stettin Thlr. 486. — Sgr. — Pf. per 1. August auf Königsberg i/Pr. und Tavernier & Co. in Paris geben die Erlaubniß, für den Betrag einer Forderung von Thlr. 880. — zum Kourse von 80 Thlr. für 300 Francs per Ende Mai auf sie ziehen, trassiren zu dürfen. Von den beiden Remittenten in Breslau und Stettin gehen die bezüglichen Wechsel ein, für die Forderung an Tavernier & Co. muß erst ein solcher ausgestellt werden. Nach dem Kourse von 80 per 300 ergeben sich Fes. 3300. —. Die drei genannten Häuser entledigen sich damit ihrer Schuld, sie werden Kreditoren zu Lasten des Cambio-Conto. Die Buchung hierüber wird lauten:

Mai 6. (Per) Cambio-Conto
(An 3 Kreditoren)
An F. Grünfeld Wwe. in Breslau
per 15. Juli per Ratibor Thlr. 544. 18. 6.
An Reimann & Winterfeld in Stettin
per 1. August per Königsberg i/Pr. „ 486. —. —.
An Tavernier & Co. in Paris
meine Entnahme auf sie per 31. Mai
per Paris Fcs. 3300, — à 80 „ 880. —. —.
Thlr. 1910. 18. 6.

Am 15. Mai werden diese 3 Wechsel verkauft, diejenigen per Ratibor und Königsberg i/Pr. unter Abziehung des Discents von 4 %, das Appoint auf Paris zu dem Kourse von 81 per 2 Monate. Der Verkäufer stellt hierüber Berechnung auf.

B. den 15. Mai 18—.

per 15. Juli per Ratibor 60 Tage Nr. 327 Thlr. 544. 18. 6.
„ 1. August „ Königsberg i/Pr. 76 „ „ 369 „ 486. —. —.
Thlr. 1030. 18. 6.
ab, Nr. 696 à 4 % „ 7. 22. —.
Thlr. 1022. 26. 6.

per 31. Mai per Paris Fcs. 3300. —
à 81 Thlr. 891. —. —
Zinsen (statt am 15. Juli schon am
31. Mai fällig), 45 T. Zinsen
à 3 % zu „ 3. 10. —
„ 894. 10. —.
Thlr. 1917. 6. 6.

Das baare Geld wird dem Kassa-Conto belastet, das Cambio-Conto wird erkannt, also

(Per) Kassa-Conto
An Cambio-Conto
laut obiger Rechnung Thlr. 1917. 6. 6.

Die angeführten zwei Sätze stellen sich auf dem Cambio-Conto dar:

Soll Cambio-Conto Haben

18.. Mai	6	An 3 Creditoren	Fol.	1910	18	6	18.. Mai	15	Per Cassa-Conto	Fol.	1917	6	6

Es ist durch diese Operation ein Gewinn gemacht und diesen bringt man auf Zinsen-Conto, ebenso wie man auch einen etwaigen Verlust darauf vermerkt hätte. Dies wird dazu benützt, jeden solchen Unterschied zwischen der Einnahme und Ausgabe des Cambio-Conto sofort durch Zinsen-Conto

zu buchen und hiermit kommen wir zu der zweiten Art, wo, wenn so viel Wechsel ein- wie ausgelaufen sind, kein Saldo mehr vorhanden sein kann. Ist noch etwas unbegeben, so muß dies im Saldo des Contos gleichförmig enthalten sein. Das Cambio-Conto wurde für Thlr. 1910. 18. 6. belastet, es durfte bei dem am 15. Mai geschehenen Verkauf auch wieder nur für Thlr. 1910. 18. 6. kreditirt werden. Das Kassa-Conto empfing aber Thlr. 1917. 6. 6., mithin Thlr. 6. 18 Sgr. —. mehr und dieses Mehr fällt also dem Zinsen-Conto zu. Der Satz dazu ist:

Mai 15. (Per) Kassa-Conto
(An 2 Kreditoren)
An Cambio-Conto
für begebene 3 Wechsel Thlr. 1910. 18. 6.
An Zinsen-Conto
für Koursgewinn u. s. w. „ 6. 18. —.
Thlr. 1917. 6. 6.

Bei der Bedeutsamkeit des Cambio-Contos wird ein besonderer Auszug geführt, um monatlich ersehen zu können, ob kein Irrthum vorgekommen ist, ob der effektive Bestand dem Saldo entspricht. Unter dem Artikel „Wechsel-Scontro" geben wir einen Rathschlag, wie man, trotz der aus dem ersten Fall scheinbar hervorgehenden Unmöglichkeit einer Kontrole, doch dieselbe bewerkstelligen kann.

Kreditpapiere, Aktien, Staatsschuldscheine u. s. w. sind Coursschwankungen ausgesetzt, und selbst wenn der Kours stabil wäre, würden doch schon Veränderungen durch die Zinsen entstehen, welche derartigen Papieren gewährt werden. Dieser Umstand läßt die Begründung eines besonderen Contos, in Bankgeschäften auch mehrerer, für die einzelnen Branchen, gerechtfertigt erscheinen. Im Waarengeschäft sind Eingänge auf diesem Felde selten und man macht keinerlei Abzweigungen, sondern bringt solche Werthe auf ein gemeinsames Conto, auf das Effekten-Conto. Wo ein größerer Umsatz in derlei Papieren geschieht, ist auch eine Kontrole über den Nominalwerth derselben wünschenswerth. Der Nominalwerth ist der in der Aktie, im Staatsschuldschein, im Pfandbrief u. s. w. ausgeschriebene Betrag, in der Regel Summen von 50, 100, 200, 250 Thlr. ꝛc., der Courswerth dagegen ist der Marktpreis, welchen das bezügliche Dokument hat. Es soll B. remittiren am 4. Januar 400 Thlr. Rheinische Eisenb.-Aktien und er soll sie berechnen à 115 % = Thlr. 460. —. —
zuzüglich Zinsen auf 3 Tage (von
400 Thlr. Nominalwerth) à 4 % = „ —. 4. —
so kommen dem Effekten-Conto Thlr. 460. 4. —
zur Last. Von diesen Aktien werden verkauft am 4. Februar
200 Thlr. à 117 % = Thlr. 234. —. —
33 T. Zinsen à 4 % „ —. 22. —
somit wird jenes Conto für Thlr. 234. 22. — kreditirt.

Soll				Effekten=				Conto				Haben			
Jan. 4	An B.	Fol.	400 *a	460	4	—		Febr. 4	Per Caſſa C.	Fol.	200 *a	234	22	—	

Die mit * a bezeichnete Kolumne iſt zur Einſchreibung des Nennwerthes beſtimmt, ſie heißt die Vorrubrik und ihr Saldo zeigt, wie viel an Aktien ꝛc. noch vorhanden ſein muß, im obigen Fall 200 Thaler. Werden Zinscoupons, Dividendenſcheine von dieſen Papieren getrennt, ſo wird das Effekten-Conto für den Belauf Kreditor. Beim Abſchluß werden die noch vorhandenen Beſtände zum oder etwas unter Tageswerth berechnet und der aus den Operationen hervorgegangene Gewinn oder Verluſt dem dafür beſtimmten Conto gutgebracht oder belaſtet.

Wenn baares Geld, Geldwerthe, Wechſel, Waaren u. ſ. w. in den Beſitz des Kaufmanns übergehen, ſo erinnert ihn dies in der deutlichſten Weiſe an das Verhältniß, in welches er durch die Beſitzergreifung zum Remittenten tritt. Es giebt nun noch verſchiedene Vorfälle, welche die Contos von Geſchäftsfreunden einer Veränderung unterwerfen, ohne daß ſich dies in einem greifbaren Gegenſtande darſtellte, wiederum andere, welche eine Perſon zum Schuldner oder Gläubiger werden laſſen zu Gunſten oder zu Laſten eines Geſchäftsbetrieb-Contos, endlich ſolche, die ein Geſchäftsbetrieb-Conto auf Koſten eines anderen Betriebcontos alteriren.

Für den erſten Fall wollen wir uns denken, daß A., der Geſchäftsunternehmer, an B. 800 Thlr. ſchuldet und an C. 400 Thlr. zu fordern hätte, daß aber auch B. und C. mit einander in Verbindung ſtänden und zwar ſoll C. bei B. 400 Thlr. gut haben. Wenn nun C. den B. auffordert, die 400 Thlr. an A. auszukehren und wenn A. auf den Empfang des Betrages zu Gunſten ſeiner eigenen Schuld bei B. verzichtet, ſo hat die Kaſſe dadurch weder mehr, noch weniger, als ſie gehabt hat, denn Geld iſt nicht ein- und nicht ausgegangen, hingegen hat ſich das Verhältniß der Contos von B. und C. anders geſtaltet, als es bis dahin war. B. iſt Schuldner geworden für 400 Thlr., C. Gläubiger. Hiernach bucht A.:

(Per) B.
An C.
für Erſterem überwieſene Thlr. 400. —. —

B. muß bei ſich ebenfalls Vermerk von dieſem Ereigniß nehmen, er debitirt C. und kreditirt A. und bei C. geht der Poſten unter Belaſtung von A. und unter Gutſchrift von B. durch die Bücher.

Für den zweiten Fall wollen wir uns denken, daß A. von B. 600 Thlr. zu fordern hätte, der Schuldner wird indeß inſolvent und akkordirt mit einer Baarzahlung von $66^2/_3$ %, ſo daß $33^1/_3$ % verloren gehen. Bei Entrichtung der Akkordſumme wird das Kaſſa-Conto Debitor für 400 Thlr., der Reſt der Schuld geht verloren, er verringert das Kapital und wird dieſem

Conto nicht unmittelbar, sondern, wie schon früher motivirt, dem Gewinn- und Verlust-Conto überantwortet. Der Satz ist:

(Per) 2 Debitoren
An B.
(Per) Kassa-Conto
$66^2/_3$ % meiner Forderung Thlr. 400. —. —.
(Per) Gewinn- und Verlust-Conto
$33^1/_3$ % Verlust . . . „ 200. —. —
Thlr. 600. —. —,

in abgekürzter Darstellungsweise:

An B.
(Per) Kassa-Conto
(Per) Gewinn- und Verlust-Conto.

Für den dritten Fall müssen wir vorherschicken, daß die im Geschäft unvermeidlichen Unkosten, welche durch Kassa-Conto bestritten werden, wofür dieses mithin Kreditor ist, auf ein apartes Conto, das Handlungs-Unkosten- oder schlechtweg Unkosten-Conto gebracht werden. Alle diese Auslagen, wie Porti, Gehälter, Pack- und Schreibmaterialien ꝛc. gehen von dem Geschäftsgewinn, also in letzter Instanz vom Kapital herunter, sie sind mithin ebenfalls als ein Verlust zu betrachten und dem entsprechend auf das Gewinn- und Verlust-Conto zu bringen. Ein auf neue Rechnung zu tragender Saldo ist bei dem Abschluß eines solchen Contos undenkbar, weil ja nichts daraus vorhanden ist, das einen Werth hätte. Sind dem Geschäft auf diesem Conto, das natürlich auch Kredit haben kann durch Vergütungen von Geschäftsfreunden, bis zu dem Tage, für welchen der Abschluß gemacht wird, Thlr. 432. 7. 9. als Spesen (Kosten der gedachten Gattung) belastet, so übernimmt das Gewinn- und Verlust-Conto dieselben durch die Buchung:

(Per) Gewinn- und Verlust-Conto
An Handlungs-Unkosten-Conto
für Geschäftsspesen bis heute, Verlust Thlr. 432. 7. 9.

Die verschiedenen Contos in einem Geschäft.

In den vorigen Abschnitten haben wir bereits die Entstehungsgründe mehrerer Contos entwickelt, nämlich des Personen-Contos aus dem und für den Verkehr mit Geschäftsfreunden, die an den Geschäftsunternehmer Forderungen haben, oder die ihm schulden, des Waaren-Contos für den Eingang und Ausgang der als Handelsgegenstand dienenden Güter, des Kassa-Contos für die Einnahme und Ausgabe baarer Gelder oder als Geld angesehener Werthe, des Cambio-Contos für in Zahlung empfangene und in Zahlung gegebene Wechsel, des Effekten-Contos für Aktien, Staatspapiere u. s. w., des Zinsen-Contos für vereinnahmte und für zu vergütende Zinsen, des Agio-Contos für zu ge-

währende und beanspruchte Vergütungen bei der Zahlung für Waaren u. s. w., des Handlungs-Unkosten-Contos für Uebernahme der Geschäftsspesen, des Gewinn- und Verlust-Contos zur generellen Uebernahme aller durch das Geschäft hervorgerufenen Gewinne und Verluste, des Kapital-Contos zur Darstellung des definitiven Geschäftsresultats. Wir schreiten, im Anschluß hieran und unter Bezugnahme auf die vielfach verdeutlichte Lehre von Schuld und Forderung (Debet und Kredit, Soll und Haben), zu der Aufzählung der noch sonst im Geschäft vorkommenden Contos.

Der Kaufmann operirt, um zu gewinnen. Der bescheidenste Anspruch, den er erheben kann, ist, daß er so viel verdient, als er zum wohlanständigen Lebensunterhalt gebraucht. Sein Vermögen ist in der Unternehmung, der er sich widmete, angelegt, aus dieser muß fließen, was er zur Bestreitung der Lebensbedürfnisse nöthig hat. Möglich, daß er Manches von den in Vertrieb genommenen Artikeln gebrauchen kann, in der Hauptsache wird er aber auf die Kasse zurückgehen müssen. In jenem Falle ist das Waaren-Conto, in diesem Fall das Kassa-Conto Gläubiger, da wir nun aber wissen, daß unter keiner Bedingung etwas unerwähnt bleiben darf, so stellt sich die Unumgänglichkeit heraus, den Empfänger der bezüglichen Waaren- und Baarposten als Schuldner einzufügen. Das hierdurch entstehende Conto wird als Haushaltungs-Unkosten-Conto geführt, wenn nur ein Repräsentant für das Geschäft vorhanden ist. Die demselben bis zum Abschlußtage debitirten Beträge fallen in die Kategorie eines der Unternehmung erwachsenen Verlustes, sie stehen auf der nämlichen Stufe, wie die von der Unternehmung zu tragenden Spesen und werden daher schließlich auch vom Gewinn- und Verlust-Conto übernommen, durch dieses ausgeglichen. Der Prinzipal habe entnommen vom Waaren-Conto für Thlr. 54. 3. 9. und von der Kasse Thlr. 673. 16. —, so ist das Haushaltungs-Unkosten-Conto

Debitor „An Waaren-Conto"	Thlr. 54.	3. 9
„An Kassa-Conto"	„ 673.	16. —
	Thlr. 727.	19. 9

und es findet Ausgleichung durch den Satz:

(Per) Gewinn- und Verlust-Conto
An Haushaltungs-Unkosten-Conto
Verbrauch Thlr. 727. 19. 9.

Wird das Geschäft von einer Societät betrieben, so muß der Verbrauch eines jeden Gesellschafters besonders gehalten werden, man läßt das Haushaltungs-Unkosten-Conto fallen und richtet jedem Betheiligten ein Conto für seinen Vermögensantheil und eins für den Verbrauch ein. Ist eine Verzinsung der eingelegten Kapitalien ausbedungen, so werden diese den Theilhabern auf ihrem Conto gutgebracht, ebenso der etwaige Gewinn pro rata; der sich alsdann ergebende Saldo wird auf das Kapital-Conto übertragen.

Stehende Geschäfte bedürfen der Ausstattung des Lokals mit Ladentischen, Stühlen, Pulten und verschiedenen anderen Gegenständen, die nicht aufgenutzt werden, die sich aber doch im Laufe der Zeit verschlechtern, weil sie andauernd im Gebrauch sind. Diese Ausstattung wird aus der Geschäftskasse bestritten, die Anschaffungen für die Privatwohnung des Prinzipals sind dagegen seine eigene Sache und wenn die Kasse dafür eine Zahlung macht, so geschieht dies auf Kosten des Haushaltungs-Contos. Man giebt dem die Ausstattungsgegenstände des kaufmännischen Lokals umfassenden Conto den Namen Mobilien- oder auch wohl Utensilien-Conto, wobei die zweite Wahl das Ding besser trifft, denn eine Leiter, eine Brückenwage kann man nicht gut als Mobilien bezeichnen. Beim Abschluß zieht man die Abnützung während der verflossenen Periode in Betracht und schreibt für dieselbe 5 %, auch 10 % ab. Beliefen sich die Ausgaben auf 400 Thlr., wofür das Conto mithin Debitor war, so belastet man bei 10 % dem Gewinn- und Verlust-Conto 40 Thlr. und behält einen auf neue Rechnung zu übertragenden Saldo, Bestand von 360 Thlr., der zu den Aktiven des Geschäfts gehört.

Besitzt die Handlung ein eigenes Grundstück, so hilft das Immobilien-Conto aus, wenn man nicht vorzieht, das Conto mit „Grundstück .... Straße, Nr. . .“ zu überschreiben. Debitor ist dasselbe für den Kostenbetrag, für bauliche Veränderungen, die vorgenommen werden, für die darauf haftenden Abgaben, für die Assekuranzprämie, Kreditor ist das Conto für die Einnahmen von den Miethern, für eine etwaige Rückvergütung aus dem Versicherungsbeitrag (von Gesellschaften, die auf Gegenseitigkeit beruhen) u. s. w. Wegen des Abschlusses verweisen wir auf das Utensilien-Conto.

Ist Fabrikation mit dem Geschäft verbunden, so muß man das Grundstück, falls es sich im Besitz des Unternehmers befindet, und die Geräthschaften separat halten. Jenes Conto figurirt dabei in den Büchern entweder einfach als „Fabrik“ mit Angabe seiner Lage oder unter einer die Bestimmung des Etablissements ausdrückenden Bezeichnung, z. B. „Mechanische Weberei“; das Geräthschaften-Conto wird, zum Unterschied von den im Verkaufslokal befindlichen Gegenständen, als Fabrik-Utensilien-Conto oder ähnlich aufgeführt. Auch das Maschinen-Conto, dessen Bestimmung sich von selbst erklärt, gehört hierher. Betreffs Abschluß gelten die beim Utensilien-Conto erwähnten Regeln.

Unterhält das Geschäft Commissionäre oder Agenten, so liebt man es, die denselben zu machenden Vergütungen aus ihrer Vermittlung auf einem besonderen Conto, dem Provisions-Conto, darzustellen. Vor Bücherabschluß bringt man die Provisionsberechnung durch einen selbstständigen Auszug oder durch Revision der von dem Agenten eingereichten Aufstellung in Richtigkeit und debitirt alsdann das Provisions-Conto für die Vermittlungsgebühr zu Gunsten des Agenten, Commissionärs. Hat derselbe Portos ꝛc. für Rechnung seines Committenten verauslagt, so sind

ihm dieselben auf Unkosten-Conto gutzubringen. Abgeschlossen wird das Provisions-Conto ebenfalls durch Gewinn- und Verlust-Conto.

Unterhält ein Geschäft Reisende, so haben diese die Pflicht, neben dem Verkauf von Waare, auch für das Incasso der fälligen Außenstände zu sorgen. Von den Eingängen wird Manches an das Haus übermacht, Anderes zurückbehalten, um damit die Kosten (Reisespesen) zu decken. Ueber die Regulirungen macht der Reisende Aufgabe, die Kunden, welche Zahlung geleistet haben, müssen erkannt werden. Es kommt auch vor, daß ein Geschäftsfreund vom Reisenden baare Kasse erhält, wenn er nämlich mit einem Wechsel ordnet, der über die schuldende Summe hinausgeht. Als Debitor für die Einnahmen, als Kreditor für die Ausgaben tritt ein Reise-Conto auf. Am Schluß der Tour erfolgt der Ausgleich. Der Reisende soll beim Herausgehen 50 Thaler in baar empfangen und soll von den Kunden 2346 Thlr. — erhalten, dagegen 2186 Thlr. — nach Hause remittirt haben. Verbraucht wurden von ihm 210 Thl., welche das Unkosten-Conto treffen.

Soll — Reise- Conto — Haben

. . .	. . .	An Cassa	. . .	50	.	.	. . .	. . .	Per Cassa	. . .	2186	.	.
. . .	. . .	„ Creditoren	. . .	2346	.	.	. . .	. . .	„ Unkostenconto	. . .	210	.	.
				2396	.	.					2396	.	.

Solche Contos, die aus besonderem Anlaß hervorgerufen und nach Erlöschen der Veranlassung beseitigt werden, werden temporäre, zeitweilige Contos genannt. Man kennt mehrere derselben in der Buchhaltung, z. B. das Conto für zweifelhafte Schuldner, das zu Gunsten des ursprünglichen Contos debitirt und bei Erledigung einer solchen Schuld kreditirt, bei Nichterledigung aber durch Gewinn- und Verlust-Conto saldirt wird.

Ein Geschäft, das nur „per Kasse", d. h. mit sofortiger oder baldiger Abmachung der Einkäufe arbeitet, muß, wenn die Operationen ins Große gehen, über sehr bedeutende Fonds zu verfügen haben. Wo diese in weniger reichlichem Maße vorhanden sind, muß der Kredit aushelfen. Je länger derselbe gewährt wird, um so vortheilhafter ist es für denjenigen, der ein Geschäft betreibt. Nun möchte wohl Mancher sechs Monate seine Waare ausleihen, wenn er nur schon zu einer Zeit vorher über die Forderung disponiren könnte und wenn sich der Abnehmer irgendwie verbindlich machte, nach Ablauf der Frist auch wirklich den Betrag seiner Schuld zu erlegen. Das Eine, wie das Andere wird erreicht, wenn der Waarenempfänger nach Verlauf von z. B. 3 Monaten einen Wechsel auf fernere 3 Monate mit Annahme versieht, wenn er ihn acceptirt. Für denjenigen, der das Accept als

Deckung seines Guthabens empfängt, hat das Papier den Charakter eines Wechsels, für den Acceptanten aber nur in Anbetracht seiner Wirkungskraft bei Nichteinlösung. Es würde zu Weiterungen, zur Zerstörung der schnellen Uebersichtlichkeit führen, es ist unlogisch, wenn er diese Zahlungsverbindlichkeiten auf Cambio-Conto nimmt, sind sie doch ein Passivum, Wechsel aber ein Activum. Um die Höhe der laufenden Verpflichtungen zu wissen, greift das Accept-Conto hinein und wird Gläubiger für jedes mit Annahme versehene Appoint, Schuldner an Kassa-Conto, so bald die Einlösung desselben in baar geschieht.

Das Personen-Conto insbesondere.

Jedem persönlichen Schuldner oder Gläubiger muß ein Conto in derjenigen Währung eröffnet werden, auf welcher das gesammte Rechnungswesen des Geschäfts beruht. In dem Handel mit den Staatsbürgern anderer Länder, die in einer abweichenden Währung rechnen, kann es zwar geschehen, daß sich jene Kaufleute nach der Landesvaluta richten, indem sie nach dieser kaufen oder verkaufen, für gewöhnlich ist dies aber nicht der Fall. Der Berliner Grossist, der von London Waare bezieht, empfängt von dem Londoner Hause Rechnung in Pfund Sterling und muß solche auch wieder remittiren, wenn er sich nicht bewogen sieht, andere Anschaffungen zu machen, also z. B. an den Agenten des Verkäufers Baarzahlung nach dem Londoner Course zu machen. Wir wissen, daß der Coursstand der Wechsel auf einen fremden Platz abhängt von dem Weltgeldmarkt und von dem Verhältniß zwischen Nachfrage und Angebot von Wechseln. Wenn A. in Berlin mit B. in London eine Geschäftsverbindung eröffnet, bei welcher B. der Waarenverkäufer ist, so deckt er vielleicht jedes Pfund Sterling mit 6 Thlr. 21 Sgr., binnen einem Monat muß er aber möglicherweise schon 6 Thlr. $22^1/_2$ Sgr. für das Pfd. St. bezahlen. B. wird in dem zu fordernden Betrage nicht weiter berührt, ihm ist es gleichgültig, ob A. für schuldende 150 Pfund im ersten Fall 1005 Thlr., im zweiten Fall 1012 Thlr. 15 Sgr. hingeben muß. Keinenfalls kann A. fortwährend so Buch halten, daß gar keine Differenzen entstehen, denn einmal wird bei einigermaßen starkem Verkehr nicht jede Transaction so glatt bis auf den Pfennig abgewickelt und fürs Zweite weiß man nicht so genau, zu welchem Course die fällig werdende Schuld Ordnung finden wird. Aus diesen Gründen wird es für zweckmäßig gehalten, die Contos in fremder Währung zu einem feststehenden Course zu führen und entweder jeden Unterschied, der sich gegen denselben ergiebt, auf ein anderes Conto übergehen zu lassen oder am Schluß, beziehungsweise beim Abschluß, die Differenz aus allen Buchungen zu ziehen und diese dem Gewinn- und Verlust-Conto zu überweisen.

Wenn Ed. John Knox in London Faktura über gelieferte Waaren im Betrage von Pfd. Sterl. 240. —. —. ertheilt und der stehende Umrechnungscours wäre beim Berliner Empfänger $6^2/_3$ Thlr., so würde einzuschreiben sein:

(Per) Waaren-Conto An Ed. John Knox in London
laut Faktura vom . . . .
. . . . . Stück woolen Shawls à . . . Pfd. St. 240. —. —.
à $6^2/_3$ Thlr. 1600. —. —.

Bei Deckung dieses Betrages in einem Wechsel gleicher Höhe nach Pfd. St., welcher der Casse eine Ausgabe von Thlr. 1624. —. —. verursacht, tritt, bei der ersten der Methoden, die Nothwendigkeit ein, zwei Debitoren für das Cassa-Conto zu suchen, denn Knox darf, um eine Saldirung bewerkstelligt zu sehen, nur 1600 Thlr. belastet erhalten. Die Mehrausgabe von 24 Thlrn. trifft am Richtigsten das Zinsen-Conto. Soweit scheint die Sache noch ganz praktisch. Wir wollen aber annehmen, jene Firma habe nur erst Pfd. St. 120. —. —. erhalten, nun käme der Abschluß, sie wäre mithin noch Gläubiger für Pfd. St. 120. —. —. Beim Abschluß soll ein ungeschmeicheltes Bild von Schuld und Forderung entworfen werden. Knox ist nach dem Buch Creditor für 800 Thlr., in Wirklichkeit aber verlangen die Pfd. St. 120. —. —. eine Zahlung von 812 Thlr., richtig ist somit diese Methode eigentlich nicht, bei Contos mit großem Umsatz ist sie sogar beschwerlich, indem man bei jedem Deckungsmittel, das dem Remittenten nicht akkurat 6 Thlr. 20 Sgr. pro Pfd. St. kostet, zu- oder abschreiben und den Unterschied durch ein besonderes Conto regeln muß.

Die andere Art, ein Conto, das im Grunde auf einer fremdländischen Valuta beruht, zu führen, soll an dem nachstehenden Beispiel zur Darstellung kommen. Der Geschäftsverbindung mit Ed. John Knox in London mögen folgende Buchungen Entstehung verdanken:

Fol. 96. — 18 . . Juni 6. (Per) Waaren-Conto
An John Ed. Knox, London
laut Factura vom 15. Mai
. . . . . (Inhaltsangabe der Faktura) Pfd. St. 157. 12. 8.
zum feststehenden Course von $6^3/_4$ Thlr. Thlr. 1064. —. 9.

Fol. 32. — 18 . . Juni 30. (Per) John Ed. Knox, London
An Cassa-Conto von Ed. Goldstein hier
pr. 15. Juli Pfd. St. 150. — — à 6. $21^1/_2$. Thlr. 1007. 15. —
Zf. 75 T. 3% „ 6. 9. —
Thlr. 1013. 24. —

Fol. 128. — 18 . . September 4. (Per) Waaren-Conto
An John Ed. Knox, London
lt. Faktura vom 20. August . . . . . Pfd. St. 461. 1. —
à $6^3/_4$ Thlr. 3112. 2. 6

Fol. 128. — 18 . . September 4. (Per) John Ed. Knox, London
An Agio-Conto
für $2^1/_2$% auf Pfd. St. 461. 1. — Pfd. St. 11. 10. 6
à $6^3/_4$ Thlr. 77. 23. 9.

Fol. 160. — 18 . . October 15. (Per) John Ed. Knox, London
An Cambio-Conto (aus dem Portefeuille)
pr. 31. October Pfd. St. 450. — — à 6. 23 Thlr. 3045. — —.

Nach Uebertragung dieser diversen Posten gewinnt das Conto des Londoner Hauses folgendes Ansehen:

Soll — **Ed. John Knox in London** — **Haben**

18..			Fol.	Pfd. St.	Sh.	P.	Thlr.	Sgr.	Pf.	18..			Fol.	Pfd. St.	Sh.	P.	Thlr.	Sgr.	Pf.
Juni	30	An Cassa-Conto	32	150	—	—	1013	24	—	Juni	6	Per Waaren-C.	96	157	12	8	1064	—	9
Sept.	4	„ Agio- „	128	11	10	6	77	23	9	Sept.	4	„ „	128	461	1	—	3112	2	6
Oct.	18	„ Cambio- „	160	450	—	—	3045	—	—										

Bei den Vorarbeiten zu dem am 31. December zu bewerkstelligenden Bücherabschluß finden wir bei der Addition, daß

Knox gutgebracht stehen Pfd. St. 618. 13. 8. mit Thlr. 4176. 3. 3.,
belastet stehen Pfd. St. 611. 10. 6. mit Thlr. 4136. 17. 9.,

der Saldo zu seinen Gunsten ist Pfd. St. 7. 3. 2.

der zum dermaligen kurzen Londoner Kours von 6. 24. — Thlr. 48. 20. 3.
ergiebt. Auf dem Conto finden wir aber nur Thlr. 39. 15. 6.
als Guthaben, mithin muß Knox noch für Thlr. 9. 4. 9.
erkannt werden und dies ist gewissermaßen ein Verlust.

Der hieraus zu bildende Satz ist:

December 31. (Per) Gewinn- und Verlust-Conto
An Ed. John Knox in London
Sein Guthaben beträgt Pfd. St. 7. 3. 2.
à 6. 24. —. Thlr. 48. 20. 3.
nach dem Contocorrent aber nur Thlr. 39. 15. 6.
mithin Verlust Thlr. 9. 4. 9.

Erst nachdem dieser Posten auf Conto gebracht ist, kann die Rechnung mit dem Londoner Hause abgeschlossen werden, denn

nun correspondirt der Pfundbetrag nach dem Tageswerth mit dem Thalerbetrage (in unserem Beispiel Pfd. Sterl. 7. 3. 2. mit Thlr. 48. 20. 3.).

Probe: Addition des Debet	Pfd. St. 611. 10. 6.	Thlr. 4136. 17. 9.,
An Saldo	Pfd. St. 7. 3. 2.	Thlr. 48. 20. 3.,
	Pfd. St. 618. 13. 8.	Thlr. 4185. 8. —
Addition des Credit	Pfd. St. 618. 13. 8.	Thlr. 4176. 3. 3.
Per Gewinn und Verlust		Thlr. 9. 4. 9.
	Pfd. St. 618. 13. 8.	Thlr. 4185. 8. —
In neuer Rechnung Creditsaldo	Pfd. St. 7. 3. 2.	Thlr. 48. 20. 3.

Es könnte nun auch wohl sein, daß Ed. John Knox als Käufer bei dem Geschäftsunternehmer, dem er bis dahin verkauft hat, aufträte und daß er die ihm convenirende Waare in deutscher Währung berechnet erhielte. Die durch solchen Verkehr entstehenden Posten auf das schon angelegte Conto zu bringen, ist nicht gut durchführbar, weil eine solche Handhabung die beiderseitigen Schuldverhältnisse durcheinander bringt, man müßte erst immer sichten, was hierzu und was dazu gehört, um zu wissen, was Jedem gebührt. Man läßt deshalb das erste Conto bestehen und richtet ein zweites für das Londoner Haus ein, welches lediglich in der Thalerwährung geführt werden würde. Sollte der auswärtige Schuldner dadurch Rembours geben, daß er in Pfd. St. auf sich ziehen ließe, so wird ihm der Erlös berechnet und gutgeschrieben, der ungünstige Stand des Courses für Wechsel auf England geht alsdann auf seine Rechnung. Zur Vermeidung von Fehlern, welche durch die zwei Contos für eine Person entstehen möchten, hält man die Buchungen auseinander und nennt dasjenige Conto, welches die Geschäfte für Rechnung des englischen Freundes umfaßt: Ed. John Knox in London, s/R. (seine Rechnung), das andere Ed. John Knox in London, m/R. (meine Rechnung), in einem Societätsgeschäft: u/R. (unsere Rechnung). Lautete die Londoner Firma auf eine Handelsgesellschaft, so hätte man „i/R." (ihre Rechnung) hinzugefügt. Hätte an einem Tage Ed. J. Knox für seine Rechnung Waaren und für eigene Rechnung einen Wechsel erhalten, so darf man nicht für die Satzbildung einen gemeinschaftlichen Schuldner annehmen, sondern muß ansetzen:

(Per) Ed. John Knox in London s/R.
An Waaren-Conto
. . . . . Thlr. . . . .

(Per) Ed. John Knox in London m/R.
An Cambio-Conto
. . . . . Pfd. St. . . . Thlr. . . . .

Conto a meta.

Bisweilen kommt die Verbindung zweier Häuser zum Zweck gemeinschaftlicher Operationen zu Stande, deren Ergebniß, ob günstig oder ungünstig, zur Hälfte gehen soll. Man nennt derlei Geschäfte a meta- oder Participationsgeschäfte und sie machen die Begründung eines besonderen Contos nothwendig, um den Verlauf der Unternehmung beobachten

zu können. Im Manufacturwaarenhandel sind Verabredungen dieser Gattung weniger bekannt, doch im Handel mit Wechseln, Creditpapieren u. s. w. sind sie nicht selten. Wir wollen uns, um den Fall näher zu veranschaulichen, vorstellen, daß B. Benjamin und Co. in Stettin, in der Erwartung, daß der Cours auf Hamburg in Berlin höher gehen werde, einem mit ihnen befreundeten Hause den Vorschlag machen, daß sie ihm Wechsel auf jenen Platz zur Begebung einsenden wollten, wogegen dieses ein Papier, für welches es eine gute Meinung hat, einthun solle. Das Berliner Haus hält die amerikanischen Staatsschuldscheine geeignet zur Speculation und ist geneigt, a meta zu arbeiten. In Folge dessen senden B. Benjamin und Co. am 15. Juni Bco.-Mk. 12,000. —. per 15. September und berechnen die

Wechsel	à 151	Thlr. 6040. —. —.	
ab, 30 T. Zinsen à	3 Proc.	Thlr. 15. 3. —.	
		Thlr. 6024. 27. —.	
Courtage $^1/_2$ Prom.		Thlr. 3. —. —.	
		Thlr. 6027. 27. —.	

Berlin bucht diesen Vorfall unter Gründung eines

(Per) Effekten-Conto a meta mit B. Benjamin u. Co. in Stettin.
An B. Benjamin u. Co. in Stettin.
Bco.-Mk. 12000. — laut obiger Aufstellung Thlr. 6027. 27. —.

Demnächst kauft es ein am 16. Juni unter Belastung des nämlichen Contos, also (Per) Effekten-Conto a meta mit B. B. u. Co.
An Cassa-Conto

Doll. 7000. Amerikaner à	60.	Doll. 4200. —.
Zs. vom 1. Mai 45 T.	6 Proc.	Doll. 52. 50.
Courtage	1 Prom.	Doll. 7. —.
		Doll. 4259. 50.

à 1 Thlr. 12$^1/_2$ Sgr. per Doll. Thlr. 6034. 8. 6.

und giebt am 18. Juni die Bco.-Mk. 12000. —. weg à 151$^1/_2$ Thlr. 6060. —. —.

abz. Zinsen 27 T.	4 Proc.	Thlr. 18. 5. —.
Courtage $^1/_2$ Prom.		Thlr. 3. —. —.
		Thlr. 21. 5. —.
		Thlr. 6038. 25. —,

also (Per) Cassa-Conto
An Effekten-Conto a meta mit B. B. u. Co.
Bco.-Mk. 12000 u. s. w. Thlr. 6038. 25. —.

Um die Placirung der Doll. 7000 bleiben B. Benjamin u. Co. bemüht und diese gelingt ihnen am 1. Juli à 65. —. Doll. 4550. —.

Zinsen 60 T. à	6 Proc.	Doll. 70. —.
		Doll. 4620. —.
ab, 1 Prom. Courtage		Doll. 7. —.
		Doll. 4613. —.

à 1 Thlr. 12$^1/_2$ Sgr. Thlr. 6535. 2. 6.

Digitized by Google

Berlin bucht: B. Benjamin u. Co. in Stettin
An Effekten-Conto a meta mit ihnen
Doll. 7000. —. u. s. w. Thlr. 6535. 2. 6.

Hiemit seien die gemeinschaftlichen Operationen beendet und wir werden nun zunächst untersuchen, welches Resultat dieselben ergeben haben. Das Effekten-Conto a meta war im ersten, wie im zweiten Satz Debitor, im dritten und vierten Creditor, und zwar in folgenden Beträgen:

Soll		Haben	
Thlr.	6027. 27. —.	Thlr.	6038. 25. —.
Thlr.	6034. 8. 6.	Thlr.	6535. 2. 6.
Thlr.	12062. 5. 6.	Thlr.	12573. 27. 6.

Hieraus geht hervor, daß dieses Conto Thlr. 511. 22 Sgr. —. mehr vereinnahmte, als ihm zur Last geschrieben war, und da dieser Ueberschuß zur Hälfte gehen soll, so buchen wir, — die Operations**objekte** sind ja abgethan —

(Per) Effekten-Conto a meta mit Benjamin u. Co. in Stettin
An B. Benjamin u. Co. in Stettin
für $^1/_2$ Gewinnantheil Thlr. 255. 26. —.
An Gewinn- und Verlustconto
für unseren $^1/_2$ Gewinnantheil Thlr. 255. 26. —.
Thlr. 511. 22. —.

Betrachten wir nun einmal, ob diese Vermerkung der stattgefundenen Geschäfte die Probe besteht. Hier kommt zuerst das Conto von B. Benjamin u. Co. in Stettin in Betracht.

Sollen.	Juli 1.	Haben.	Juni 15.
An Doll. 7000. —.	Thlr. 6535. 2. 6.	Per Bco.-Mk. 12000.	Thlr. 6027. 27. —.
		Juli 1. Per $^1/_2$ Gewinnantheil	Thlr. 255. 26. —.
		Juli 1. Per Saldo	Thlr. 251. 9. 6.
	Thlr. 6535. 2. 6.		Thlr. 6535. 2. 6.

Juli 1. An Saldo Thlr. 251. 9. 6.

Damit müßte im Einklang stehen, was das eigene Geschäft einnahm und ausgab. Der Cassa wurden

belastet: Erlös für		gutgebracht: Anschaffung von	
Bco.-Mk. 12000.	Thlr. 6038. 25. —.	Doll. 7000.	Thlr. 6034. 8. 6.

B. Benjamin u. Co., Stettin, sind Schuldner für den Saldo von Thlr. 251. 9. 6.

Gewinn- und Verlustconto ist Creditor für Thlr. 255. 26. —.

Thlr. 6290. 4. 6. Thlr. 6290. 4. 6.

Wir sehen nach der letzten Aufstellung, daß der eingeschlagene Weg des Buchungsverfahrens zur Zufriedenheit ausgefallen ist, daß er uns nach allen Seiten hin Licht verschaffte, indem er erkennen ließ, welchen Ausgang die Vereinigung mit dem Stettiner Hause nahm, in welches Verhältniß dasselbe zu den Operationen und zu dem Participienten trat, endlich ein Gleiches für das Berliner Haus. Zahlen B. Benjamin u. Co. den Saldo, für den sie noch verpflichtet sind, so ist die letzte Consequenz des a meta Geschäfts erledigt und es verbleibt nur noch der Gewinnantheil, von dem bereits Vermerk genommen wurde, übrig. Wären Unkosten, Zinsen u. s. w. berechnet, so wäre, wenn dies von Seiten B. B. u. Co. geschähe, das Conto a meta Schuldner zu Gunsten des Contos von B. B. u. Co., berechnet sie der Berliner Participient, so hätte er das Conto a meta zu Gunsten des Unkosten-Contos, des Zinsen-Contos debitirt. Der Gewinn wäre alsdann entsprechend kleiner geworden.

Das Bilanz-Conto und Abschluß der Contos.

Beoor wir die dem Bilanz-Conto zufallende Thätigkeit im Buchwesen darthun, möchten wir erst von Bilanz im Allgemeinen sprechen. Durch die Wahl dieses Wortes drücken wir die Ansicht aus, daß sich zwei oder mehrere Dinge das Gleichgewicht halten und in der That geht ja eben bei der doppelten Buchhaltung das Bestreben dahin, zu einem solchen Ende zu gelangen. Nur in Anbetracht dessen wird dem einen Conto so viel belastet, als dem anderen gutgebracht wird. Es ist nun klar, daß, wenn sämmtliche Uebertragungen bis zu einem bestimmten Tage geschehen sind, die Gesammtsumme aller Sollbeträge mit der Gesammtsumme aller auf Haben vermerkten genau übereinstimmen muß. Belehrt uns eine Zusammenstellung der im Geschäft vorkommenden Contos, daß keine Differenz obwaltet, so dürfen wir überzeugt sein, daß Alles, was auf das Debet gehört, auch wirklich auf Debet gebracht ist und ebenfalls so, daß Alles, was für das Credit bestimmt war, auch wirklich auf der Seite des Haben vermerkt steht. Freilich ist dies nur ein genereller Richtigkeitsbeweis, der besondere, daß auch Alles das, was für das Debet oder Credit *des in der Buchung angegebenen Contos* angeführt war, auch richtig auf eben dieses Conto gekommen ist, läßt sich nur durch ein aufmerksames Collationiren beibringen. Immerhin gewährt der Auszug, wenn er stimmend befunden wurde, schon einige Sicherheit, er zeigt, daß nichts übersehen ist. Dieser Auszug wird fast durchgehends bei Schluß eines jeden Monats gemacht und führt die Benennung *rohe* oder *Probebilanz*. Seine Fertigung ist einfach genug, man führt bei jedem Conto an, für welche Summe es Debitor, für welche Summe es Creditor ist, also z. B.:

Waaren=Conto	Thlr.	22453.	14.	6. —	Thlr.	13854.	25.	—
Caſſa=Conto	„	4879.	29.	—.—	„	3560.	1.	3.
Cambio=Conto	„	16594.	3.	9. —	„	10102.	8.	6.
Perſönliche Contos	„	18161.	26.	—. —	„	9540.	2.	—.
Accept=Conto	„	—.	—.	—. —	„	5984.	2.	6.
Haushaltungs=Conto	„	688.	25.	—. —	„	—.	—.	—.
Handlungsunkoſten=Conto	„	823.	2.	3. —	„	12.	6.	6.
Agio=Conto	„	177.	8.	—. —	„	494.	6.	9.
Gewinn= u. Verluſt=Conto	„	25.	—.	—. —	„	255.	26.	—.
Capital=Conto	„	—.	—.	—. —	„	20000.	—.	—.
	Thlr.	63803.	18.	6.	Thlr.	63803.	18.	6.

Das Bilanz=Conto iſt beſtimmt, eine ähnliche Funktion beim Abſchluß der Bücher auszuüben, auf ihm ſollen ſich die reinen Activa und die reinen Paſſiva darſtellen. Zu dieſem Behuf müſſen vorher alle diejenigen Contos, welche weder Gläubiger, noch Schuldner ſein und die keinen Beſtand haben können, durch Gewinn= und Verluſt=Conto ausgeglichen werden; ferner muß man diejenigen Contos, welche ihr Ergebniß noch in ſich tragen, wie das Waaren=Conto, auf den ihnen gebührenden Stand zurückführen, wobei dann ebenfalls das genannte Conto als Uebernehmer des günſtigen oder ungünſtigen Reſultats auftritt; den Unterſchied aus dem geſammten Gewinn und aus dem Verluſt (Credit und Debet dieſes Contos) übernimmt das Capital=Conto und nun erſt kömmt das Bilanz=Conto in Anwendung, welches für die Saldos aller ſchuldenden Contos zu belaſten, für die Saldos aller guthabenden Contos zu erkennen iſt. Am beſten wird die Verrichtung des Bilanz=Contos zu begreifen ſein, wenn man ſich vorſtellt, es wolle eine Perſon das Geſchäft, wie es ſteht und liegt, zu ſeinem Eigenthum machen. Zeigte die Caſſe noch einen Beſtand, Saldo, von Thlr. 1319. 27. 9., ſo würde ihre Rechnung durch Auslieferung der Summe, ausgedrückt in der Buchung (Per) N. N.

An Caſſa=Conto

für demſelben übergebene Thlr. 1319. 27. 9.,

ſchließen. Giebt N. N. das Geld zurück, ſo wird er per Caſſa=Conto zu creditiren ſein. Dem Bilanz=Conto wird eine ſolche Thätigkeit untergeſchoben. In alter Rechnung iſt es der Empfänger der Beſtände, der Herauszahler der Paſſiva und der Darſteller des in dem Geſchäft ruhenden Capitals, in neuer Rechnung giebt es jene Beſtände wieder heraus und belaſtet ſich wieder für die Summen, zu deren Entrichtung das Geſchäft verpflichtet iſt.

Verſuchen wir es, jene rohe Bilanz, welche am 31. December gezogen ſein ſoll, als Prüfſtein für die Abſchlußtheorie zu benützen und gehen wir erſt einmal die einzelnen Poſten durch, um zu erſehen, welche vorbereitende Arbeiten noch dazu gehören, ehe das Bilanz=Conto als Generalvertreter von Schuld und Guthaben eintreten kann.

Waaren=Conto. Dieſes Conto gehört zu denjenigen, welche ihr Ergebniß noch in ſich tragen, es muß erſt geſehen werden, welcher Art das Ergebniß

ist. Zu diesem Zweck wird das Lager aufgenommen und es sind die als Bestand vorgefundenen Waaren nach dem Werth, den man ihnen beilegt, zu berechnen. Für diese Abschätzung lassen sich keine bestimmten Regeln aufstellen, Jeder folgt hierbei seiner individuellen Ansicht. Daß bei dieser Preisnormirung allseitig nach gleichen Grundsätzen verfahren werden müsse, wird Niemand, der sich an die Verschiedenartigkeit der Handelsartikel erinnert, vertheidigen wollen; feine Modewaaren haben einen anderen Charakter, als Kleiderstoffe, diese wieder einen anderen, als die großen Stapelartikel, wie baumwollene Futterstoffe, Shirtings ꝛc. Wenn der in der ersten Branche arbeitende Kaufmann die aus der Saison zurückgebliebenen Waaren 50 Proc. unter Selbstkostenpreis setzt, so hat er ganz Recht, deshalb braucht aber der Baumwollenwaarenhändler noch nicht die weniger couranten Artikel in gleicher Weise zu behandeln, bei ihm gehen auch noch ältere Muster, ja manche derselben sind so stereotyp, daß etwas am Sortiment fehlen würde, wenn er sie auslassen wollte. Am Genauesten wird die Inventur werden, wenn man die gangbaren und die nicht mehr gangbaren Waaren trennt, erstere nach dem Marktpreis unter Abzug eines gewissen Procentsatzes und letztere zu solchen Preisen berechnet, daß ein Verlust kaum noch denkbar. Angenommen, es sei für den vorliegenden Fall nach diesem Princip verfahren und der Werth des Lagers ergäbe sich auf Höhe von Thlr. 13090. 8 Sgr. —. Das Soll des Contos umfaßt Thlr. 22453. 14. 6., das Haben Thlr. 13854. 25. —. Wenn nun effectiv nur noch Thlr. 8598. 19. 6. Bestand gewesen wären, so hätte es weder Gewinn, noch Verlust ergeben, da es aber, statt der nur noch schuldenden Thlr. 8598. 19. 6. einen Bestand von

Thlr. 13090. 8 Sgr. — Pf. aufweist, so liegen noch in ihm

Thlr. 4491. 18 Sgr. 6 Pf. Gewinn. Erst wenn wir diesen dem Waaren-Conto debitiren, wird dasjenige erreicht, wofür es rechtmäßigerweise verpflichtet ist. Buchung: (Per) Waaren-Conto

An Gewinn- und Verlust-Conto

für den sich auf ersterem

Conto ergebenden Gewinn Thlr. 4491. 18 Sgr. 6 Pf.

Cassa-Conto. In diesem Conto kann bei akkurater Führung keine Differenz, welche das Gewinn- und Verlust-Conto berührte, zum Vorschein kommen. Das, was für die dem Course unterworfenen Goldmünzen ꝛc. mehr gelöst wird, als der Remittent berechnete, das, was daran eingebüßt wird, findet stets seinen Ausgleich durch Agio-Conto. Der in unserem Beispiel verbleibende Saldo von Thlr. 1319. 27 Sgr. 9 Pf. muß baar vorhanden sein *).

Cambio-Conto. Ueber die Einrichtung desselben hat schon der Abschnitt „Werthe und Gegenwerthe" das Nöthige gebracht. Für unseren Zweck wollen wir uns denken, es sei ohne jedesmalige Verebenung durch

*) Nur wenn ein unerklärbares und trotz aller Mühe nicht zu beseitigendes Mehr oder Weniger in der Casse auftritt, muß schließlich das Gewinn- und Verlust-Conto sich damit befassen, das Manquo zu seinen Lasten, den Ueberschuß zu seinen Gunsten zu verzeichnen.

Zinsen-Conto geführt, es trüge also noch kein Resultat in sich. Konnte man jeden einzelnen Wechsel, der durch die Bücher ging, in seinem vollen Werth ausgeben, so wird natürlich der Saldo auf dem Conto genau mit dem Bestande übereinstimmen müssen, allein, abgesehen davon, daß dies selbst in Waarengeschäften undenkbar scheint, wäre es eine Ungenauigkeit, Wechsel, die beispielsweise noch 3 Monate zu laufen haben, die also je nach dem Zinsfuß 1, $1^1/_4$, $1^1/_2$ Procent unter Nennwerth stehen, und Wechsel, die den ihnen vom Empfänger gegebenen Cours nicht erreichen, für voll anzunehmen. Unserem Bestande ist nach dem Gesagten erst der Tageswerth beizulegen. Es sollen ruhen am 31. December im Portefeuille:

per 15. Januar	15 T.	Nr.	197	Thlr.	1315.	18.	—.
„ 28. Februar	60 „	„	480	„	800.	—.	—.
„ 4. März	64 „	„	234	„	366.	1.	3.
„ 31. März	90 „	„	2250	„	2500.	—.	—.
		Nr.	3161	Thlr.	4981.	19.	3.
ab, Nr. 3161 à 5 Proc.				Thlr.	43.	27.	3.
				Thlr.	4937.	22.	—.
per 28. Febr. per Frankf. a/M. fl. 700. à 56. 24.				„	397.	18.	—.
per 15. März per Hamburg Bco.-Mk. 2100. —.							
à 151 Rthlr.			1057. —. —.				
ab, 15 T. Zs. 4 Proc. Rthlr.			1. 23. —.	„	1055.	7.	—.
				Thlr.	6390.	17.	—.

Gebucht waren im Debet	Thlr.	16594. 3. 9.	
im Credit	Thlr.	10102. 8. 6.	
Bestand hätte sein müssen	Thlr.	6491. 25. 3.	
er war aber nur	Thlr.	6390. 17. —.	
somit sind auf Cambio-Conto	Thlr.	101. 8. 3.	verloren worden.

Buchung: (Per) Gewinn- und Verlust-Conto
An Cambio-Conto
für den sich auf letzterem Conto
ergebenden Verlust Thlr. 101. 8. 3.

Persönliche Contos. Wo kein Zusammenfassungsconto für die Geschäftsfreunde besteht (Debitoren-Conto für die Kunden, Creditoren-Conto für diejenigen, von denen man kauft), müssen die einzelnen Contos genannt und mit ihren Beträgen in Aufnahme gebracht werden. Der Einfachheit halber unterlassen wir diese Specifikation. Gewiß wäre es jedem Kaufmann sehr angenehm, wenn dieses Conto stets seine Pflicht im vollen Umfange erfüllte, indeß ist bei aller Vorsicht doch nicht zu vermeiden, daß Forderungen ganz oder theilweise verloren gehen. Ist das Conto eines in Konkurs gerathenen Schuldners durch Vergleich geordnet worden, so tritt das Gewinn- und Verlust-Conto für den Rest ein, hat man zur Zeit des Jahresabschlusses aber noch keinen Anhalt, was aus der Masse herauskommen dürfte, so bleibt

nichts Anderes übrig, als je nach dem erhofften Ausgange 50 Proc., $66^2/_3$ Proc. u. s. w. abzusetzen. Aus solcher Ursache sei für unseren Abschluß die Buchung nothwendig: (Per) Gewinn- und Verlust-Conto

An N. N.

für abgeschriebenen Verlust, $66^2/_3$ Proc.

auf Thlr. 420. 21. 9. Thlr. 280. 14. 6.

Accept-Conto. Auf ihm finden sich diejenigen Summen verzeichnet, zu deren Zahlung sich der Kaufmann durch schriftliche Annahme der auf ihn gezogenen Tratten verpflichtet hat, eine Verpflichtung, die nur erst bei der Zahlungseinstellung unterbrochen wird.

Haushaltungs-Conto. Wie bereits früher erörtert, hat eine solche Bezeichnung des Privatverbrauchs die Voraussetzung, daß das Geschäft einer einzelnen Persönlichkeit angehört, weil bei der Association jedem der Gesellschafter ein Conto eingerichtet werden muß. Die Buchung: (Per) Gewinn- und Verlust-Conto

An Haushältungs-Conto Verbrauch bis heute Thlr. 688. 25. —.

schließt sich unserer früheren Auseinandersetzung an.

Handlungsunkosten-Conto. Auch dieserhalb beziehen wir uns auf das bereits Bekannte. Dasselbe ist Debitor für Thlr. 823. 2. 3.

Creditor für Thlr. 12. 6. 6.

Der Verlust hieraus ist Thlr. 810. 25. 9.

und die Buchung: (Per) Gewinn- und Verlust-Conto

An Handlungsunkosten-Conto.

Geschäftsspesen ꝛc. bis heute Thlr. 810. 25. 9.

Agio-Conto. Eingenommen sind hierauf Thlr. 494. 6. 9.

ausgegeben Thlr. 177. 8. —.

die überschießenden Thlr. 316. 28. 9.

sind verbleibender Gewinn, der in das Credit des hiefür bestimmten Contos fließt. Buchung: (Per) Agio-Conto

An Gewinn- und Verlust-Conto

für den sich auf ersterem Conto ergebenden Gewinn Thlr. 316. 28. 9.

Wenn wir nun zurückblicken auf die verschiedenen Posten, in denen Gewinn- und Verlust-Conto enthalten war, so finden wir, daß es im ersten und letzten Satze Creditor, in jedem anderen aber Debitor ist. Combiniren wir dies, so wird

Gewinn- und Verlust-Conto Schuldner (An vier Creditoren)

An Cambio-Conto	Thlr. 101. 8. 3.
An N. N.	Thlr. 280. 14. 6.
An Haushaltungs-Conto	Thlr. 688. 25. —.
An Handlungsunkosten-Conto	Thlr. 810. 25. 9.
	Thlr. 1881. 13. 6.

und wir haben 2 Debitoren

An Gewinn- und Verlust-Conto

Waaren-Conto	Thlr. 4491. 18. 6.
Agio-Conto	Thlr. 316. 28. 9.
	Thlr. 4808. 17. 3.

Digitized by Google

und es stellt sich nun, nach Uebertragung dieses, sowie des Postens aus dem Waaren-Conto, folgendermaßen:

Soll | Gewinn- und | Verlust-Conto | Haben

				Fol.									Fol.			
.....	...	An . . Creditoren			25	—	—	.....	...	Per . . Debitoren				255	26	—
Dec.	31	„ 4 „		...	1881	13	6	Dec.	31	„ 2 „			...	4808	17	3

Das Credit (Gewinn) beläuft sich auf Thlr. 5064. 13. 3.
das Debet (Verlust) auf Thlr. 1906. 13. 6.

bleibt Gewinn Thlr. 3157. 29. 9., den wir durch Niederschrift zu Lasten des Gewinn- und Verlust-Contos und mit Anwendung des Capital-Contos auf das Credit des letztgenannten bringen, so daß dieses nunmehr auf Thlr. 23157. 29 Sgr. 9 Pf. gestiegen ist. Nachdem solchergestalt der wirkliche Abschluß der Contos gemacht ist, kommt der formelle durch Bilanz-Conto, das als Concentrationspunkt aller Activa und Passiva zu dienen bestimmt ist. Von den in der Probebilanz genannten 10 Contos sind definitiv erledigt: Haushaltungs-, Handlungsunkosten-, Agio-Conto durch Gewinn- und Verlust-Conto, das Gewinn- und Verlust-Conto durch Capital-Conto, die übrigbleibenden, mit Einschluß des Capital-Contos gehen in das Bilanz-Conto über. Wir stellen zuerst die ausgeglichenen Contos dar.

Haushaltungs-Conto.

Soll, laut Probebilanz		Haben, Per Gew.- u. Verl.-Conto	
	Thlr. 688. 25. —		Thlr. 688. 25. —
	Thlr. 688. 25. —		Thlr. 688. 25. —

Handlungs-Unkosten-Conto.

Soll, laut Probebilanz		Haben, laut Probebilanz	
	Thlr. 823. 2. 3.		Thlr. 12. 6. 6.
		Per Gew.- u. Verl.-Conto	„ 810. 25. 9.
	Thlr. 823. 2. 3.		Thlr. 823. 2. 3.

Agio-Conto.

Soll, laut Probebilanz		Haben, laut Probebilanz	
	Thlr. 177. 8. —.		Thlr. 494. 6. 9.
An Gew.- u. Verl.-C.	„ 316. 28. 9.		
	Thlr. 494. 6. 9.		Thlr. 494. 6. 9.

Gewinn- und Verlust-Conto.

Soll, lt. Probebilanz	Thlr. 25. —. —	Haben, lt. Probebilanz	Thlr. 255. 26. —.
An 4 Creditoren	„ 1881. 13. 6.	Per 2 Debitoren	„ 4808. 17. 3.
„ Capital-C.	„ 3157. 29. 9.		
	Thlr. 5064. 13. 3.		Thlr. 5064. 13. 3.

Demnächst dürfen wir die übrigen, noch Schuld oder Guthaben repräsentirenden Contos, welche durch Gewinn- und Verlust-Conto auf ihre maßgebende Höhe gebracht sind oder welche diese schon an und für sich haben,

wie das Accept-Conto, zum Abschluß bringen, wozu wir, wie schon erwähnt, das Bilanz-Conto benutzen.

Waaren-Conto.

Soll, laut Probebil.	Thlr. 22453. 14. 6.	
An Gew.- u. Verl.-C.	„ 4491. 18. 6.	
	Thlr. 26945. 3. —.	
Haben, laut Probebilanz	„ 13854. 25. —.	
bleibt für Bilanz-Conto	Thlr. 13090. 8. —.	Buchung: (Per) Bilanz-Conto An Waaren-Conto Bestand Thlr. 13090. 8. —

Cassa-Conto

Soll, laut Probebilanz	Thlr. 4879. 29. —	
Haben, „ „	„ 3560. 1. 3	
		(Per) Bilanz-Conto An Cassa-Conto Bestand Thlr. 1319. 27. 9.

Cambio-Conto.

Soll, laut Probebilanz	Thlr. 16594. 3. 9.	
Haben, „ „		
Thlr. 10102. 8. 6.		
Per Gew.- u. Verl.-C. „ 101. 8. 3.		
	10203. 16. 9.	(Per) Bilanz-Conto An Cambio-Conto Bestand Thlr. 6390. 17. —

Persönliche Contos.

Soll, laut Probebilanz	Thlr. 18161. 26. —	
Haben, „ „		
Thlr. 9340. 2. —		
Per Gew.- u. Verl.-C. „ 280. 14. 6		
	9820. 16. 6	(Per) Bilanz-Conto An Persönliche Contos Bestand Thlr. 8341. 9. 6.

Accept-Conto.

Soll		
Haben, laut Probebilanz	Thlr. 5984. 2. 6.	(Per) Accept-Conto An Bilanz-Conto Thlr. 5984. 2. 6.

Capital-Conto.

Soll		
Haben, laut Probebilanz	Thlr. 20000. — —	
Per Gew.- u. Verl.-C.	„ 3157. 29 9	(Per) Capital-Conto An Bilanz-Conto Thlr. 23157. 29. 9.

Wo in den obigen Sätzen Bilanz-Conto als Schuldner genannt ist, hat man es mit Activen zu thun, wo es als Gläubiger genannt ist, sehen wir Passiva vor uns. Die beiderseitigen Summen müssen nunmehr, wenn anders im Abschluß kein Fehler vorhanden ist, genau miteinander harmoniren.

(Per) Bilanz-Conto			(Per) 2 Debitoren		
(An 4 Creditoren)			An Bilanz-Conto		
An Waaren-Conto	Thlr.	13090. 8. —	(Per) Accept-Conto	Thlr.	5984. 2. 6
An Cassa-Conto	„	1319. 27. 9	(Per) Capital-C.	„	23157. 29. 9
An Cambio-Conto	„	6390. 17. —			
An Persönliche C.	„	8341. 9. 6			
	Thlr.	29142. 2. 3		Thlr.	29142. 2. 3

Hiermit endet die Thätigkeit des Bilanz-Contos für die alte Rechnung, sie hat aber gleichzeitig noch eine solche für die neue Rechnung auszuüben. Wenn wir uns das Conto durch eine Person dargestellt dachten, welche die Activa einnimmt und mit ihnen die Passiva tilgt, so stellen wir uns für den zweiten Akt vor, daß diese Person ihrer Pflicht enthoben wird, daß sie Alles wieder herausgiebt und wie, wenn wir einen Geschäftsfreund erkennen würden, der uns für Thlr. 13090. 8 Sgr. —. Waaren hergiebt, der uns Cassa im Betrage von Thlr. 1319. 27. 9., Wechsel im Betrage von Thlr. 6390. 17. —. behändigt und der uns seine Forderungen an diverse Schuldner von Thlr. 8341. 9. 6. abtritt; während für die zuständigen Summen, Waaren-, Cassa-, Cambio-Conto und die schuldenden Personen belastet wurden, so wird nun das Bilanz-Conto für die Einzelnheiten der Activa creditirt und die bezüglichen Contos werden „An Bilanz-Conto" in neuer Rechnung debitirt. Wir brauchen wohl nicht an dem Accept- und an dem Capital-Conto den Gegenstand von der entgegengesetzten Seite zu veranschaulichen, in neuer Rechnung werden beide wiederum Creditoren.

Einzelne Autoren und auch manche Buchhalter nehmen Anstand, dem Bilanz-Conto, wie wir es aufstellten, die doppelte Wirksamkeit, in Schließung der alten und in Eröffnung der neuen Rechnung, zuzugestehen und deshalb lassen sie sich die Mühe nicht verdrießen, ein zwiefaches Bilanz-Conto, nämlich eines für den Abschluß und eines für den Vortrag a nuovo, anzuwenden. Jenes nennen sie die Ausgangsbilanz, dieses die Eingangsbilanz, jenes würde unserer Aufstellung entsprechen, dieses würde noch zu bilden sein, und zwar also:

(Per) 4 Debitoren		
An Eingangsbilanz		
(Per) Waaren-Conto	Thlr.	13090. 8. —.
(Per) Cassa-Conto	Thlr.	1319. 27. 9.
(Per) Cambio-Conto	Thlr.	6390. 17. —.
(Per) Persönl. Contos	Thlr.	8341. 9. 6.
	Thlr.	29142. 2. 3.

(Per) Eingangsbilanz		
(An 2 Creditoren)		
An Accept-Conto	Thlr.	5984. 2. 6.
An Kapital-Conto	Thlr.	23157. 29. 9.
	Thlr.	29142. 2. 3.

Aus doppelten Gründen sind wir gegen dieses Verfahren. Einmal wegen des Zeitverlustes, den die nochmalige Aufzählung der Activa und

Passiva verursacht, — man denke nur an die vielen Debitoren und Creditoren, welche jedes nur einigermaßen erhebliche Geschäft aufzuweisen hat, — fürs Zweite aber wegen der faktischen Unrichtigkeit, die darin liegt, daß in eine Sache, welche lediglich die alte Rechnung zu berühren hat, auch schon die neue hineingemengt wird; denn wie will man es vertheidigen, daß die Sätze, in denen sich Eingangsbilanz befindet, erst nach Abschluß der offenen Contos einzutreten hätten? Was im alten Zeitabschnitt gebucht ist, gehört folgerichtig auch auf die alten Contos, und es ist eine Willkürlichkeit, eine ganze Reihe von Posten fortzulassen. Bilanz ist nichts mehr als Saldo, und wie sich bei letzterem von selbst versteht, daß er, wenn Ausgleich für das Debet, für die neue Rechnung auf Credit hingehört, so auch Bilanz. Will man durchaus scheiden, so wäre es wenigstens angemessen, die Eingangsbilanz als ersten Satz der neu begonnenen Periode zu verzeichnen.

Die Bücher der doppelten Buchhaltung.

Das Wesentlichste in der Buchhaltung sind die Buchungen der Geschäftsvorfälle und ihre Uebertragung auf die verschiedenen Contos, die sich in jenen Buchungen vertreten finden. Beiden Materien sind wir, so weit es uns der Raum gestattete, gerecht geworden und wir gehen jetzt dazu über, die Bücher, deren man im Geschäft bedarf, aufzuführen und ihren Zweck, sowie ihre Einrichtung darzulegen. Diejenige Trennung, welche keiner eingehenden Begründung bedarf, ist:

1) Sammelort für die Buchungen,
2) Sammelort für die Contos,

denn, welche Confusion müßte entstehen, wenn man hier einen Posten, dort wiederum ein Conto hinbringen wollte.

Als Sammelort für die Buchungen dient das Memorial, das Gedächtnißbuch des Kaufmanns, auch Cladde, Journal genannt, Cladde, weil in ihm jedes das Rechnungswesen berührende Ereigniß niedergelegt wird, Journal, weil es die täglichen Veränderungen des Vermögensstandes aufnimmt. Fernere Bezeichnungen dafür sind Strazze, Prima-Nota. Ein solches Buch müßte im Grunde, wenn es der Sammelplatz aller Buchungen sein soll, keine Theilung erfahren, allein, bei der Wichtigkeit, welche das baare Geld im Geschäft hat, liebt man es doch, für alle Posten, welche die Casse betreffen, ein besonderes Buch zu halten, das übereinstimmend Cassabuch genannt wird. Im Laufe einer längeren Zeit, also z. B. in Monatsfrist, werden wir bei Durchsicht aller eingeschriebenen Sätze bemerken, daß viele derselben die nämliche Fassung haben. Jedesmal, wo ein Kunde Waare bezogen hat, ist er Debitor, das Waaren-Conto Creditor, jedesmal, wo er uns Wechsel als Deckung seiner Schuld einsandte, war er Creditor, das Cambio-Conto Schuldner. Sagen wir, daß die Gesammtheit der Kunden hundert Beziehungen gemacht hat, so ergäbe sich, daß man das Waaren-Conto ebenso viele Male zu erkennen gehabt hätte, wozu noch diejenigen Uebertragungen gekommen wären, wo andere Contos an Waaren

debitirt wurden. Um dieſer großen Arbeit zu entgehen, ſtellt man in einem beſonderen Buch alle gleichnamigen Sätze zuſammen, giebt den Ort an, wo ſie in Memorial und Caſſe zu finden ſind, und überträgt die Geſammtſumme der Buchungen. Dieſes Buch wird Journal genannt, obſchon es alle Daten durcheinander wirft und nicht die Geſchäftsvorfälle in tageweiſer Reihenfolge aufführt.

Als Sammelort für die Contos dient das Hauptbuch. Eigentlich müßte auch dies ungetrennt erhalten bleiben, allein, um ihm bei großer Kundſchaft keine unbequeme Stärke zu geben und um zu vermeiden, daß ein Unberufener aus dem Gewinn- und Verluſt-Conto ꝛc. den Gang des Geſchäfts und ſeine Ergebniſſe kennen lerne, pflegt man für die perſönlichen Contos ein beſonderes Buch anzulegen, das Contocorrentbuch. Zur Aufnahme der Geſchäftsbetrieb-Contos dient dann das Hauptbuch. In den meiſten Geſchäften wird auch letzteres nicht vollſtändig geführt, indem ſich der Prinzipal das Gewinn- und Verluſt-, das Capital- und das Bilanz-Conto vorbehält, um nicht etwa das Opfer einer verwerflichen Indiscretion ſeitens eines Gehülfen zu werden. Dieſes Buch führt alsdann die Bezeichnung Geheimbuch. Um die Activa und Paſſiva, welche auf Bilanz nur mit dem Generalbetrage vermerkt ſtehen, nach ihren Einzelnheiten vorlegen zu können, wird das Inventarienbuch gehalten. Als Ergänzung des Abſchluſſes nimmt daſſelbe einen hervorragenden Platz ein.

So wichtig es nun auch dem Kaufmann ſein muß, über das Geſchehene Rechenſchaft abzulegen, ſo iſt damit allein noch nicht genug gethan. Die Möglichkeit, daß durch einen Fehler ſein Vermögen geſchmälert wird, daß das Verbrechen ſeine Hand nach demſelben ausſtreckt, gebietet eine fortlaufende Beaufſichtigung der Vermögensbeſtände. Dieſem Zweck dienen die verſchiedenen Scontros, die, richtig geführt, wenigſtens anzeigen, was und wie viel verſchwunden iſt. Wenn die Caſſenpoſten durch das Memorial gehen, ſo iſt die „Caſſe“ kein ſelbſtändiges Buch mehr, ſondern es iſt nur ein Scontro, ein Hülfsbuch, das, wenn es verloren geht, mit wenig Mühe aus dem Memorial erneuert werden kann. Solcher Scontros giebt es in einem geordneten Geſchäfte ſo viele, als es Umlaufsgegenſtände von Werth giebt, vielfach müſſen ſogar ſolche für Specialitäten eingerichtet werden. In Bank- und Wechſelgeſchäften z. B. findet man derlei Scontros für die verſchiedenen Handelsmünzen, für die Actien, Staatspapiere ꝛc. (Sortenſcontro, Effectenſcontro). Im Waarengeſchäft iſt die Haltung eines Waarenſcontros oder Lagerbuches unumgänglich, in größeren Geſchäften jeder Gattung giebt das Wechſelſcontro Auskunft über die ein- und auslaufenden Wechſel, dem Acceptſcontro läßt ſich entnehmen, für welche Ziehungen das Geſchäft verpflichtet iſt ꝛc.

Zu den Scontros kommen dann ſchließlich noch verſchiedene Nebenbücher, als das Handlungs-Unkoſtenbuch zur Aufnahme der kleinen Ausgaben für Briefporti, Trinkgelder u. ſ. w., das Wechſelcopirbuch zur Vermerkung der weſentlichſten Momente aus den in Zahlung empfangenen oder eigenen Wechſeln, die Commiſſions-Bücher für Aufträge, die

man selbst ertheilt und für Aufträge, die man empfängt, das Calculations-Buch zur Berechnung der Kostenpreise von Waaren, das Bilanz-Buch, um darin monatlich die rohe Bilanz zu verzeichnen u. s. w.

Das Briefcopirbuch, welches uns bereits in dem früheren Abschnitt „Der Kaufmann" (vergl. oben Seite 21 u. flg.) Anlaß gab, über seine beste Einrichtung einen Rathschlag zu ertheilen, erhärtet die Richtigkeit eines großen Theils der Buchungen und es sollte Alles, was für das Rechnungswesen des Geschäfts nur einigermaßen von Erheblichkeit ist, correspondenzweise berührt werden, um sich in Streitfällen auf das Copirbuch berufen zu können. Uebrigens dient in vielen Geschäften, wo bis zum Abgang der Post nicht Zeit genug vorhanden ist, um alle Vorfälle einzuschreiben, dieses Buch dem Buchhalter als Basis für die Nachtragung und hat er alsdann bei jeder Stelle, welche ihm Anhalt gab, zu bemerken, auf welcher Seite des Memorials der bezügliche Posten zu finden ist. In Geschäften, wo die Buchungen geschehen, bevor die dazu gehörigen Briefe abgefaßt sind, sollte der Buchhalter nicht versäumen, das Copirbuch einer täglichen Durchsicht zu unterwerfen, da doch wohl das Eine oder das Andere seiner Aufmerksamkeit entgangen sein könnte. Will er mit dem Durchblättern erst warten, bis sich ein Fehler zeigt, so hat er eine sehr schwere Arbeit, das Auge ermüdet, die Aufmerksamkeit erlahmt und leicht läßt er zum zweiten Mal durchschlüpfen, wonach er sucht.

Für das Waarengeschäft tritt zu den Büchern, die wir bis jetzt genannt haben, auch noch das Mahnbuch und das Trattenbuch hinzu, jenes, um darin die säumigen Schuldner und den Verlauf der Mahncorrespondenz zu verzeichnen, dieses, um keine der den Kunden angezeigten Entnahmen, Tratten, aus dem Gedächtniß zu verlieren.

Ausstattung und Einrichtung der Bücher.

Die Geschäftsbücher, welche fortdauernd im Gebrauch sind, bedürfen, wenn sie nicht schnell ein unsauberes Ansehen bekommen sollen, eines starken Einbandes, je nach ihrem Range erhalten sie wohl auch eine dem Auge angenehme Ausschmückung. Früher war es Sache des Buchhalters oder eines Comptoirgehülfen, die meisten Blattseiten mit den die Rubriken bildenden Linien und mit den die Gleichmäßigkeit befördernden Querlinien zu versehen, seit Einführung der Liniirmaschinen und seit der Herstellung von Handlungsbüchern im Großen ist dem Geschäftspersonal diese mechanische Arbeit abgenommen, es wird damit sehr viel Zeit gespart und überdies haben die Bücher an Freundlichkeit und Sauberkeit gewonnen. Der Contobuchhändler versieht die ihm bestellten Einbände mit dem dem Buche beigelegten Namen und mit der Littera, letztere, um die Reihenfolge der gleichartigen Geschäftsbücher gleich von außen zu erkennen. Wenn z. B. das erste Journal, welches Ltta. A. empfängt, gefüllt ist, wird Ltta. B. in Gebrauch ge-

nommen. Freilich genügt dies noch nicht, um sofort zu wissen, welche Zeitperiode die Buchungen umfassen, und deshalb klebt man gewöhnlich ein zweites Rückenschild auf das Buch, jene Details angebend, also: 1864, vom 1. Januar, bis 29. Mai 1865. Im Inneren empfangen die Blätter der Bücher, um bei der Uebertragung stets den Ort angeben zu können, wo der betreffende Posten zu finden ist, fortlaufende Zahlen, die man jetzt meistens schon aufgedruckt findet. In dem Memorial, wo Alles hintereinander fortgeht, hat Seite für Seite ihre Zahl (Paginirung), die, links sowohl, wie rechts, oben in der Ecke ihren Platz findet, im Conto-Corrent, Hauptbuch ꝛc., wo Debitor und Creditor ein Conto ausmachen, erhalten beide Seiten die nämliche Zahl (Foliirung). Nimmt das Conto nur eine Seite ein, so findet natürlich eine Paginirung statt. Ueber die zu einzelnen Büchern gehörigen Register geben wir das Nähere an den betreffenden Stellen. Wir wollen nunmehr die innere Einrichtung der Bücher überblicken und werden hierbei gleich immer einflechten, welche Besonderheiten in einzelnen Geschäftsbranchen, behufs Erleichterung und Beschleunigung, in Anwendung kommen.

Memorial, Cladde, Prima-Nota, Strazze. Der oberhalb der Querlinien frei bleibende Raum, der Kopf, ist zur Aufnahme des Monats und des Jahres, in welchem die Buchungen geschehen, bestimmt, und man giebt diesem Vermerk mehr Höhe, um ihn auffällig zu machen. Bei dem eigentlichen Text trennt eine schwarze Querlinie auf der Zeile hinter der für den Posten benützten letzten Zeile die eine Buchung von der anderen. Vor der die Endsumme in der Landeswährung enthaltenden Columne (d) pflegt sich eine zweite, die Vorrubrik (c), zu befinden, welche, je nach Beschaffenheit des Postens, die fremde Valuta oder die Bestandtheile des Postens in der einheimischen aufnimmt. Der im untenfolgenden Schema mit a. bezeichnete Raum dient zur Anführung der Folien, wohin die Uebertragung erfolgt, der mit b. bezeichnete für das Datum, unter welchem die Buchung geschieht, unter c. ist die Beschreibung des Geschäftsvorfalls, nebst seinen Details zu finden, der Raum zwischen c. und d. kann zur Angabe des Preises ꝛc. benützt werden. Ungern läßt man an dem Ende der Seite einen größeren leeren Raum, es giebt in jedem Geschäft eine Auswahl kleinerer und umfangreicherer Sätze, die man so arrangirt, daß sie füllen, im Nothfall drängt oder dehnt man. Läßt es sich nicht also machen, so zieht man einen Querstrich in schiefer Richtung, der von der letzten Zeile links beginnt und bis zur Schlußlinie des nächsten Postens reicht. Ausgeführtes Beispiel der Führung des Memorials.

Februar 1865.

a	b	c		d			e		
3	15	Per Waaren=Conto							
142		An John Ed. Knox, London							
		seine Faktura vom 10. d.							
		144 Stück Eliza Shawls	15 Sh.	Pfd. St. 108	—	—			
		Discount	$2^1/_2$ %	„ 2	14	—			
				Pfd. St. 105	6	—			
		Packing		—	14	—			
		(zahlbar) p. 10. Mai c.		Pfd. St. 106	—	—			
				à $6^3/_4$			Thlr.	715	15 —
	16	Per 4 Debitoren							
98		An F. Grünfeld Wwe., Breslau							
1		Per Cassa=Conto, sandte baar						2	13 —
10		Per Cambio=Conto							
		per 15. März Ratibor						344	18 6
36		Per Agio=Conto							
		2 % auf Thlr. 338.6. 6.						11	5 —
3		Per Waaren=Conto							
		retournirt							
		1 Stück Glacé=Cattun *A.*							
		70 Ell.	$3^1/_2$ S.	8	5	—			
		2 Stück Glacé=Cattun *B.*							
		72 Ell.	$3^1/_4$ S.	7	24	—		15	29 —
								374	5 6

In manchen Häusern ist es Sitte, aus den Posten über verkaufte Waare eine besondere Cladde, die Verkaufs=Cladde, zu bilden, eine Maßregel, die beifällig aufgenommen zu werden und Nachahmung zu finden verdient. Bei Buchung dieser Posten ist es genug, nur den Debitor zu nennen, denn das Waaren=Conto ist ja selbstverständlich überall Creditor. Es ist in der Einrichtung dieses Buches wenig Unterschied gegen das Memorial, nur daß die Rubrik e fortlaufend addirt wird, um am Schluß eines Monats schnell zu wissen, welcher Umsatz erzielt wurde. Diese Rücksicht gebietet den Trennungsstrich zwischen den einzelnen Sätzen nur bis e, nicht durch e zu führen. Bis zum 16. Februar 1865 betrage die Addition (Pag. 36) 4560 Thlr. 17 Sgr. —.

		Transport						4560	17 —
98	16	F. Grünfeld Wwe., Breslau bestellt durch Brief v. 14. d. 71. $72^1/_2$. 74. $73^1/_2$. 74. 5 Stück Shirting Prima = 365 Ellen	4 Sgr.		48	20 —			
		2 Stück Shirting Extra Pa. 75. 75. = 150 Ellen	$4^1/_2$ Sgr.		22	15 —		71	5 —
		F. G. W. No. 84. 1 Ballen, gew. Gut, per Bahn							
103	16	A. Merheimer, Frankfurt a. M. bestellte persönlich 1 Dtzd. Eliza-Shawls m. 4% pr. 3 Mt.	78 Thlr.		—	—		78	— —
		F. G. W. No. 85. 1 Ballen, per Post							

In gleicher Weise kann man auch eine Einkaufs-Cladde, wo also der gemeinschaftliche Debitor, Waaren-Conto, unerwähnt bleibt und wo nur die Gläubiger mit dem dieses Verhältniß ausdrückenden „An" verzeichnet werden, anlegen.

Das Cassa-Buch. Für jede Geldeinnahme wird die Cassa Debitor, für jede Ausgabe wird sie Creditor, und da eben nichts Anderes durch dieses Buch geht, als wobei das baare Geld und demselben gleichgeachtete Werthe interessirt sind, so können schlechterdings nicht mehr als zwei Variationen vorkommen, nämlich per Cassa-Conto und (Per) . . . Debitoren An . . Creditoren An Cassa-Conto. Diese Erkenntniß hat man dazu benützt, sich zwei Vortheile anzueignen, erstens nämlich die Nebeneinanderführung von Debet und Credit, um aus dem Unterschied der beiderseitigen Summe den jeweiligen Cassenbestand zu ziehen, und zweitens, die Weglassung des sonst im Debet der Casse stets zu wiederholenden „Per Cassa-Conto" und des „An Cassa-Conto" im Credit. Das Cassencontro wird uns bei Erwähnung der Hülfsbücher begegnen. Hier beschäftigt uns nur erst die selbstständige Casse. Wo Soll und Haben je eine Blattseite einnimmt, ist die Foliirung nöthig, d. h. die zwei Blattseiten erhalten die nämliche Zahl. Ist die eine Seite gefüllt, die andere aber noch nicht, so wird der leere Raum durch einen Querstrich in schiefer Richtung bis zum letzten Satze reichend, zu ferneren Eintragungen untauglich gemacht. Die Cassaführung kann eine einfache und sie kann eine complicirte sein. Die einfache Cassaführung giebt blos die in Empfang genommenen und wieder ausgegebenen Gelder an, unter Bezeichnung des Schuldners oder Gläubigers und unter Detaillirung des Geschäftsvorfalls, unter complicirter Cassaführung verstehen wir die Aufnahme von Werthen, die, streng genommen, nicht zur Casse gehören, die man aber durch dieselbe gehen läßt,

um zusammengehörige Posten nicht zu trennen. Wir werden dies weiter unten zum Gegenstand der Besprechung machen und beginnen also erst mit der einfachen Cassa. Der Kopf dieses Buches hat die Bezeichnung „Cassa-Conto" für den Inhalt des Ganzen, ferner ist dort die Jahreszahl und der Monat zu nennen. Die Rubrik a. ist, wie bei dem Memorial, für die Foliumangabe des Contos bestimmt, wohin der Posten übertragen wird, Rubrik b. für den Tag der Buchung, Rubrik c. für die Creditoren an Cassa, resp. für die Debitoren per Cassa, Rubrik d. für die Einzelnheiten eines Postens, Rubrik e. für die Endsumme. (S. Seite 271.)

Der Cassenbestand muß, da am Ende der Seite Thlr. 2929. 1. 9. eingenommen und Thlr. 854. 21. 9. ausgegeben sind, noch Thlr. 2074. 10. —. betragen.

Diese Art der Cassaführung ist wohl geeignet für Geschäfte, bei denen die von Personen geleisteten Zahlungen ihrer Nettoschuld entsprechen, im Waarengeschäft jedoch, wo die Personen fast durchgehends brutto belastet werden, d. h. wo sie nur eine um das Agio, Sconto verminderte Verpflichtung haben, erweist sich die einfache und dabei selbstständige Cassaführung unzureichend, weil zum Ausgleich der Bruttobuchung noch immer das Memorial eintreten muß, weil, statt einer Uebertragung auf Conto der Person, deren zwei erforderlich sind. Es leidet hierdurch die Schnelligkeit des Geschäftsganges, und, sind die Arbeiten an Cassa und Memorial in verschiedenen Händen, so ist ein Irrthum leicht möglich. Im nebenstehenden Schema finden wir 3 Creditoren. B. Härtel möge schuldig gewesen sein Thlr. 372. 12. —. mit 10 Proc. Sconto und er möge, außer dem baaren Gelde, noch Wechsel im Belauf von Thlr. 280. 17. —. remittirt haben; Conrad Rieck möge belastet gewesen sein für Thlr. 152. 22. 6. mit 4 Proc. Sconto, und R. Griesheim Söhne sollen netto gekauft haben. Der Letztgenannte wurde durch die Casse ausgeglichen, B. Härtel mußte aber noch creditirt werden

Per Cambio-Conto mit Thlr. 280. 17. —.
Per Agio-Conto, 10 Proc. mit Thlr. 37. 7. —.

und Conrad Rieck war noch für 4 Proc., mit Thlr. 6. 2. 6. zu erkennen, ehe diese beiden Contos ihrer Bruttoschuld ledig wurden

Zur Vermeidung der an zwei Stellen zu machenden Buchungen, ein Uebelstand, der weniger in der Theorie, als bei der praktischen Anwendung fühlbar ist, hat man dem Cassabuch eine andere, eine zusammengesetztere Form gegeben. Der gewöhnliche Habitus ist zwar im Grunde beibehalten, allein es treten nebenbei noch Vorrichtungen auf, welche die Beisammenhaltung der Sätze erzielen. Wenn wir den ersten Vorfall, die Rimesse von B. Härtel, in Betracht ziehen, so würde die Tilgung seiner Schuld durch die nachstehenden Posten geschehen:

An B. Härtel, per Cassa-Conto, per Cambio-Conto, per Agio-Conto
Thlr. 54. 18. —. Thlr. 280. 17. —. Thlr. 37. 7. —.

Nimmt nun die Casse das baare Geld und den Wechsel zu ihren Lasten, creditirt sich dagegen für den letzteren, durch Cambio-Conto, so ergiebt der

3 — Monat Cassa-Conto — 18 65 Februar — 3

Soll | **Haben**

a	b	c	d			e			a	b	c	d			e		
	1	An Saldo	.	.	.	1213	4	6	15	1	Per Accept-Conto						
88	„	„ B. Härtel in Dresden	.	.	.	54	18	—			pr. 31/1. La. E. Prange	200	—	—			—
3	„	„ Waaren-Conto gegen baar an N. N.									„ „ „ Egells u. Co.	536	18	—	736	18	
		1 Stück Shirting 73 Ellen: 4 Sgr.	10	—	—				3	„	Per Waaren-Conto						
		1 Stück Glacé 70 Ellen: 3 Sgr.	7	—	—					„	Fracht und Steuer auf 1 Ballen engl. Shawls	23	26	3			
						17	—	—		„	6 Stück Packleinwand	10	—	—			
39	2	„ Conrad Rieck, hier	.	.	.	146	20	—		„	9 „ div. Kisten	4	25	—	38	21	3
10	„	„ Cambio-Conto per heute per hier	.	.	.	67	3	9	94	3	Per C. Erber u. Co., Aachen, in Coupons und Gold	—	—	—	79	6	6
6	3	„ Effecten-Conto an N. Gerhard u. Co. hier							36	„	Per Agio-Conto						
		1000 Thlr. Staatsanleihe à 98½	983	—	—						Verlust à 120 Thlr. fremde Cassenanweisungen	—	—	—	—	6	—
		32 T. Zs. à 4%	3	16	9	988	16	9									
90	„	„ R. Griesheim Söhne, Offenbach empfing durch N. N. hier	.	.	.	423	15	3									
3	„	„ Waaren-Conto gegen baar an N. N.															
		72 Ellen Façonné à 3 Sgr.	12	—	—												
		39 Ellen Façonné Pa. à 5¼ Sgr.	6	24	9												
			18	24	9	18	13	6									
		ab, 2%	—	11	3												
		Transport n. Fol. 4				2929	1	9			Transport n. Fol. 4				854	21	9

Unterschied zwischen Debet und Credit den Betrag, der baar vorhanden sein muß. Durch ein solches Verfahren schmelzen schon zwei Einzelnheiten zusammen. Nun kömmt die zweite Frage: auf welche Weise läßt sich auch noch das Agio-Conto damit verbinden? Antwort: durch Belastung der Gesammtsumme, welche B. Härtel gutzubringen war und durch Creditirung durch Cambio-Conto und durch Agio-Conto für die auf jeden Theil fallende Einzelsumme.

Wenn Cassa-Conto Soll	und wenn sein Haben ist
An B. Härtel Thlr. 372. 12. —.	Per Cambio-Conto Thlr. 280. 17. —.
	Per Agio-Conto Thlr. 37. 7. —.
	Thlr. 317. 24. —.

so sehen wir, daß Cassa-Conto noch Thlr. 54. 8. —. schuldet. Indeß auch eine derartige Einrichtung wäre unvortheilhaft, weil der Ueberblick erschwert werden würde und weil im Credit fortlaufend das Cambio-Conto mit dem Agio-Conto abwechseln würde, was sehr weitläufig wäre. Ist der Lernende sich erst über die leitende Idee klar, so wird ihm auch die Weiterentwickelung keine sonderliche Schwierigkeit bereiten. Statt nämlich das Agio-Conto beim jedesmaligen Auftreten desselben auszutragen, giebt man ihm eine Vorrubrik, deren Resultat bei Monatsschluß ausgeworfen wird. Diese Vorrubrik, deren Endergebniß nach dem Vorgesagten im Haben der Casse auftreten muß, wird indeß nicht im Haben, sondern im Soll geführt, um bei jeder Person, welche eine Regulirung bewerkstelligt hat, zu wissen, welcher Art diese Abmachung gewesen ist. Daraus folgert, daß an der Stelle, wo das Agio steht, es nicht gilt, daß man es da nicht nach seinen Einzelnheiten zu suchen hat, wo es gilt, sondern auf der entgegengesetzten Seite. Diese Vereinfachung hätte nun wieder ihre Schattenseite, weil die Saldoziehung in der Casse größere und leicht zu Irrthümern führende Vorarbeiten verursachen würde. Man muß deshalb noch nach einem besseren Wege suchen, der jene Vortheile sichert und die Nachtheile möglichst paralysirt. Ein solcher ist die Buchung in der Casse in zwei Columnen, deren eine die Geschäfte brutto abmacht, während durch die andere der eigentliche Werthbetrag geht. Wir wollen die drei Rimessen, die wir weiter oben nach ihrem näheren Inhalt angegeben haben, durchnehmen und an ihnen die Durchführbarkeit der Maßregel zeigen. In dem Schema ist a. für das Agio, b. für den dem Geschäftsfreunde gutzuschreibenden Gesammtbetrag, c. für die der Casse verbleibenden Werthe bestimmt.

Soll													Monat, Cassa- 18			Februar Conto 65									Haben
					a			b			c														
88	1	An B. Härtel,	10%	37	7	—	372	12	—	335	5	—	10	1	Per Cambio-Conto	280	17	—	280	17	—
39	2	An Conrad Rieck,	4%	6	2	6	152	22	6	146	20	—	36	3	Per Agio-Conto	43	9	6			
90	3	An R. Griesheim Söhne,	netto	—	—	—	423	15	3	423	15	3		—	Per Saldo	624	23	3	624	23	3
				43	9	6	948	19	9	905	10	3				948	19	9	905	10	3

Lösen wir diese Aufstellung auf, so haben wir Cassa-Conto — An 3 Creditoren Thlr. 948. 19. 9.
und 2 Debitoren — An Cassa-Conto

Cambio-Conto Thlr. 280. 17. —.
Agio-Conto Thlr. 43. 9. 6.
mithin behält Cassa Bestand Thlr. 624. 23. 3.

Thlr. 948. 19. 9. Gleichzeitig sagt uns das Debet ganz deutlich, daß, wenn von den brutto zur Regulirung gekommenen Posten das darauf haftende Agio gekürzt ist, an Wertheingängen Thlr. 905. 10. 3. vorhanden waren, bringen wir von diesen den Wechsel von Thlr. 280. 17. —. in Abzug, welcher kein baares Geld ist, so bleibt eine Summe von . . . . . Thlr. 624. 23. 3. welche in baar vorhanden sein muß. Um diese Maßregel durchzuführen, ist jede Rimesse, welche aus Wechseln und Geld besteht, durch die Casse zu nehmen, diejenigen aber, welche nur Wechsel bringen, bleiben dem Memorial zur Vermerknahme. In großen Waarengeschäften, wo ein überwiegender Theil der Buchungen der Gutschrift der Kunden gilt, ist die beschriebene complicirte Cassaführung das Mittel, um das vorliegende Material auf dem schnellsten Wege zu bewältigen, wofern man nicht überhaupt von einer selbstständigen Casse absteht und das Memorial zum Sammelort aller Posten macht. Auf Seiten des Cassirers muß bei jener Einrichtung mit viel Aufmerksamkeit und Sorgfalt verfahren werden, und es ist daher sehr gut, wenn er beim Einschreiben des Postens stets bemerkt, welche Summe in Wechseln und welche Summe in baar einging, damit er bei einer Differenz zwischen Soll-Bestand und Ist-Bestand vergleichen kann, ob sie vielleicht darin steckt, daß Wechsel falsch zurückgeschrieben wurden. In manchen Häusern, vorzüglich in denjenigen, welche aus den Kunden das Conto pro diverse Debitoren bilden, weicht man von der gebotenen Reihenfolge der Posten

ab und läßt das Conto pro Diverse seitenweise gehen. Wenn man z. B. am 1. Januar mit demselben auf Fol. 1 beginnt, so räumt man den anderen Creditoren Fol. 2 ein. Um über den Gegenstand vollständig hinweg zu kommen, müssen wir nur noch in Betracht ziehen, wie solche Häuser es für den Fall machen, daß sie selbst Remittenten sind und selbst Agio gewährt erhalten. Auch im Credit der Casse 3 Rubriken zu führen, ist nicht rathsam, deshalb pflegt man das Agio extra oder es bei Gelegenheit des Wechselausgangs zu buchen. Ist es Geschäftsusus, nicht das Agio-Conto für die Vergütungen auf Waarenbeziehungen zu erkennen, sondern läßt man sie über Waaren-Conto gehen, so braucht man nur die Fakturen netto, d. h. nach Abzug des zuständigen Procentsatzes, einzuschreiben.

Wie man sich im Waarengeschäft am Besten mit den Goldmünzen abfindet, welche, da fast in ganz Deutschland die Silbervaluta herrscht, nur Handelsmünzen und als solche einem veränderlichen Course unterworfen sind, haben wir in dem Abschnitt „Der Handlungsgehülfe bei der Casse" erledigt. Für das Waarengeschäft reicht die Annahme und Festhaltung eines festen Courses für jede Gattung aus, im Bankgeschäft aber, wo mit derlei Münzen Handel getrieben und Gewinn erstrebt wird, sind sie eben Handelsartikel, und wie Waare eingekauft und verkauft wird, um daran zu profitiren, so im Bankfach das Geld, dem man aus diesem Grunde Contos einrichtet. Um die Stückzahl und das, was der Umsatz darin bringt, zu veranschaulichen, giebt man den verschiedenen Sorten verschiedene Rubriken, debitirt und creditirt das Conto für den kostenden und erhaltenen Werth und gleicht beim Abschluß den Unterschied, nachdem der Bestand gemäß dem Tagescourse berechnet ist, auf Agio-Conto aus. Als Muster für dieses dem Cassabuch untergeordnete Scontro kann folgendes Schema dienen, bei welchem der Eingang jedesmal zugeschrieben, der Ausgang jedesmal abgeschrieben ist, so daß man stets ersehen kann, welche Stückzahl in den verschiedenen Sorten im Depositum der Casse sein muß. (S. nebenstehend.)

Das Journal. Wir machten darauf aufmerksam, daß dieser Name eigentlich unpassend ist, da das Buch die während eines gewissen Zeitabschnittes vorgekommenen Buchungen gleicher Fassung zusammenbringt. Mit weit mehr Berechtigung könnte man von einem Monatsbuch sprechen, denn durchgängig liegt ein Monat der Postensammlung zu Grunde. Aus welchen Rücksichten unterzieht man sich nun überhaupt der Aufgabe, das schon einmal in den anderen Büchern Enthaltene zu wiederholen? Wir dürfen nicht vergessen, daß Memorial und Cassa niemals so exact geführt werden, daß nicht Durchstreichungen, Rasuren ꝛc. nothwendig würden. Wie oft kommt es vor, daß die Absicht des Kaufmanns, ein Geschäft so und so zu ordnen, an dem Widerspruch des anderen Theils scheitert und daß hierdurch Aenderungen entstehen, für welche nicht der Buchhalter verantwortlich gemacht werden darf. In Rücksicht dessen umfängt das Journal nochmals alle Posten, um zu bezeugen, daß an der Fassung, welche die Buchungen des Memorial und des Cassabuchs haben, nun nichts mehr zu ändern ist, daß sie als festgestellt anzusehen sind. Die Arbeit im Journal bedarf vorzugsweise

Sorten-Scontro.

1865			Napoleon d'or	Louis d'or.	Dukaten	Thlr.	Sgr.	Pfg.	Thlr.	Sgr.	Pfg.
Febr.	15	An von N. N.									
		à 5. 12. —	82	—	—	442	24	—			
„	„	An B. W. S.									
		à 3. 6. —	—	—	44	140	24	—			
			82	—	44						
„	„	Per an N. G.									
		à 5. 12½ und	40	—	44	—	—	—			
		3. 6¼	—	—	—	—	—	—	357	25	—
			42	—	—						
„	16	An von W. E. u. Co.									
		à 5. 16	—	61	—	337	16	—			
„	„	An von A. H.									
		à 5. 16¼	—	10	—	55	12	6			
			42	71	—						
„	„	Per an N. G.									
		à 5. 12½	26	—	—	—	—	—	140	25	—
			16	71	—						
„	17	Per an N. N.									
		à 5. 16¼	—	71	—	—	—	—	393	13	9
		Bestand à 5. 12½	16	—	—	—	—	—	86	20	—
		mithin Gewinn	—	—	—	2	7	3			
			16	—	—	978	23	9	978	23	9
		An Bestand	16	—	—	86	20	—			

der äußersten Genauigkeit und Aufmerksamkeit, damit das Buch seinen Zweck schon nach dieser Richtung hin erfülle. Die zweite Aufgabe, die es zu erfüllen hat, ist die Zusammendrängung der vielen Einzelnheiten gleichen Charakters auf die geringstmögliche Postenzahl. Finden wir in einem Monat 30 Male das Cambio-Conto belastet, das Conto von Personen ebenso oft creditirt, so sagen wir im Journal: (Per) Cambio-Conto

An 30 Creditoren,

folgt die Specifikation der Personen und Beträge, und übertragen somit auf das Soll des im Hauptbuch enthaltenen Cambio-Contos nur den einen Posten „An 30 Creditoren" mit der Gesammtsumme. Damit kein Versehen vorkomme, haben manche Buchhalter die Gewohnheit, den Auszug für das Journal erst vollständig im Unreinen auszuarbeiten, ehe sie die Reinschrift anfertigen. Dies verursacht großen Aufenthalt und die Sicherheit, daß der Auszug stimmt, bringt oft gerade die Verübung von Fehlern zu Wege. Unseres Erachtens genügt es vollkommen, eine Disposition, einen Entwurf von den Posten nur mit Angabe, wo sie zu finden sind, zu machen, denselben von einem der Arbeit Kundigen revidiren zu lassen und den Auszug nun als Grundlage zu nehmen. Der Monat Februar beginne im Memorial auf Seite 26 und sei im Cassabuch auf Fol. 3 bis 5 verzeichnet, so könnte der Entwurf für das Journal diese Form haben:

(Per) Waaren-Conto
An 6 Creditoren
An A. Cohn, Berlin
26. 28. 35. 36.
An Baumwollweberei . . .
26. 27. 30. 34. 36.
An Ed. John Knor in London
28. 29. 31. 33.
An K. Liepmann, Berlin
32. 33. 36.
An R. Charles u. Co., Paris
32. 34. 36.
An Cassa-Conto
3. 4. 4. 5.

(Per) Ed. John Knor, London
An Agio-Conto
28. 32.

(Per) 5 Debitoren
An Waaren-Conto
(Per) B. Rimpler, Hannover
26. 29. 33. 36.
(Per) B. Härtel, Dresden
27. 27. 28. 34. 35.
(Per) Conrad Rieck, hier
28. 31. 32.
(Per) Steinthal u. Ernst, hier
29. 34. 36.
(Per) Cassa-Conto
3. 5. 5.

(Per) Agio-Conto
An 3 Creditoren
An B. Rimpler, Hannover
28. 32.
An F. Grünfeld Wwe., Breslau
29. 31. 36.
An A. Merheimer, Frankfurt a/M.
33. 35.

(Per) Cambio-Conto
An 3 Creditoren
An B. Rimpler, Hannover
28. 32.
An F. Grünfeld Wwe., Breslau
29. 31. 36.
An A. Merheimer, Frankfurt a/M.
34. 35.

(Per) 4 Debitoren
An Cambio-Conto
(Per) K. Liepmann, Berlin
30. 36. 36.
(Per) Baumwollweberei . . . . .
31. 33. 33. 34. 35.
(Per) Ed. John Knor, London
35.
(Per) Cassa-Conto
3. 3. 3. 4. 5. 5.

(Per) Cassa-Conto
An 3 Creditoren
An B. Rimpler, Hannover
3. 4. 4. 5.
An A. Merheimer, Frankfurt a/M. 4. 5.
An Agio-Conto
5.

(Per) 5 Debitoren
An Cassa-Conto
(Per) A. Cohn, Berlin
3. 4.
(Per) K. Liepmann, Berlin
5. 5.
(Per) Haushaltungs-Unkosten-Conto
5.
(Per) Agio-Conto
5.
(Per) Handlungs-Unkosten-Conto
5.

Dieſes Gerippe der Journaleintragungen für den Februar ſtellt man ſich ſo her, daß man zuerſt das Memorial, Poſten für Poſten, durchgeht und jeden derſelben auf den gehörigen Platz bringt. Demnächſt geht man an die Caſſe und verfährt gleichermaßen mit den dort befindlichen Buchungen.

Das Journal iſt in der nämlichen Weiſe eingerichtet, wie das Memorial, es bietet in a. Raum für die Folien des Hauptbuchs, wohin die Journalpoſten übertragen werden, b. iſt für das Datum, c. für die Bezeichnung der Contos, d. für den Ort, wo der betreffende Satz aufzufinden iſt, e. iſt die Vorrubrik und f. giebt ſchließlich die Hauptſumme. Soll alſo z. B. der Februar nach dem gegebenen Modell eingeſchrieben werden, ſo würde man beginnen:

Monat Februar 1865.

a	b	c	d	e			f		
3	1/28	(Per) Waaren-Conto							
		An 6 Creditoren							
92	1/28	An A. Cohn, Berlin	26	33	4	6			
			28	120	10	—			
			35	26	1	3			
			36	39	29	9	219	15	6
86	2/28	An Baumwollweberei	26	513	11	6			
			27	518	4	3			
			30	515	25	—			
			34	517	13	9			
			36	238	14	6	2323	9	—
34	15/24	An Ed. John Knox, London	28	668	20	—			
			29	140	9	—			
			31	263	12	6			
			33	169	3	9	1241	15	3
56	20/28	An K. Liepmann, Berlin	32	13	26	—			
			33	84	3	6			
			36	127	10	—	225	9	6
117	21/28	An R. Charles u. Co., Paris	32	881	12	—			
			34	1403	26	—			
			36	519	17	6	2804	25	6
5	6/26	An Caſſa-Conto	3	26	29	6			
			4	118	18	—			
			4	5	14	—			
			5	77	3	6	228	5	—
							7042	19	9

Wir geben in der Ausführung nur den erſten Abſchnitt, wo Waaren-Conto Schuldner wurde durch 6 Creditoren mit Thlr. 7042. 19. 9., und es erübrigt nur noch zu bemerken, daß bei mehreren Poſten zu Laſten oder Gunſten eines Contos nicht jedes Datum, ſondern nur das erſte und das letzte angeführt wird, unter welcher Angabe auch der Poſten in dem Hauptbuch figurirt und daß nach jedem ſolchen Abſchnitt, wie der detaillirte einer war, ein Querſtrich die Trennung anzeigt. Das Syſtem der Buchhaltung beruht auf der Gegenüberſtellung von Debitor und Creditor, deshalb iſt es

vollständig unmöglich, daß einer der im Memorial und Cassabuch enthaltenen Sätze im Journal an mehr als einer Stelle vorkomme. Wie man sie aufstellt, ist einerlei, man kann aus dem obigen Satz das Cassa-Conto ganz ohne Bedenken weglassen und es in den letzten Satz bringen, so daß man also 6 Debitoren an Cassa-Conto hätte (s. die Disposition, letzter Satz), was zuwege brächte, daß der Gesammtumsatz dieses Contos zur Darstellung käme, wogegen dann das Waaren-Conto in zwei Theile gespalten würde.

Bei der Bildung der Journalposten hat sich der Buchhalter zu fragen, wie die Anlage der Contos ist. Werden die Contos der Geschäftsfreunde persönlich geführt, d. h. sind sie einzeln im Hauptbuch vertreten, so ist eine Aufstellung, wie die unserige, maßgebend, vereinigt man die Schuldner aber zum Conto pro diverse Debitoren und läßt nur die Creditoren besonders, so muß Alles, was auf jenes Conto Bezug hat, gesucht werden, es spielen dann die Namen der Kunden eine vollkommen bedeutungslose Rolle, sie liefern nur ihren Beitrag zu dem weitergefaßten Conto. Wenden wir dies auf den dritten Journalsatz an (den vorbereitenden Auszug), so erhält derselbe diese Umformung:

Per 2 Debitoren
    An Waaren-Conto
Per Conto pro Diverse (Debitoren)
    (es kann hier nur die genaue Verzeichnung der einzelnen Waarenposten nach ihrer Reihenfolge geschehen, also ohne daß man nöthig hat, erst auszuziehen, wieviel und welche Beziehungen B. Rimpler in Hannover machte u. s. w.; führt man eine besondere Verkaufs-Cladde, so hört auch jene Einzelangabe auf, man giebt sofort den ganzen Monatsumsatz an.)
Per Cassa-Conto.

Noch einfacher wird die Arbeit, wenn auch die Creditoren keine besondere Stellung mehr einnehmen und wenn der ganze Verkehr mit Personen in einem Conto dargestellt wird. Die richtigste Wahl trifft man, wenn man dieses Conto Personen-Conto benennt. Würde man sich desselben für die unserem Auszuge zu Grunde liegenden Geschäfte bedienen, wäre es das Geeigneteste, dieses zum Hauptsammelpunkt zu machen. In Berücksichtigung dessen geben wir auch eine hiernach umgeänderte Aufstellung.

(Per) Personen-Conto An 4 Creditoren An Waaren-Conto 26. 27. 27. 28. 28. 29. 29. 31. 32. 33. 34. 34. 35. 36. 36 [1]). An Agio-Conto 28. 32. An Cambio-Conto 30. 31. 33. 33. 34. 35. 35. 36. 36. An Cassa-Conto 3. 4. 5. 5.	(Per) 4 Debitoren An Personen-Conto (Per) Waaren-Conto 26. 26. 27. 28. 28. 29. 30. 31. 32. 32. 33. 33. 34. 34. 35. 36. 36. 36. (Per) Cambio-Conto 28. 29. 31. 32. 34. 35. 36. (Per) Agio-Conto 28. 29. 31. 32. 33. 35. 36. (Per) Cassa-Conto 3. 4. 4. 4. 5. 5.	(Per) Cassa-Conto An 2 Creditoren An Waaren-Conto 3. 5. 5. An Cambio-Conto 3. 3. 3. 4. 5. 5. An Agio-Conto 5.	(Per) 4 Debitoren An Cassa-Conto (Per) Waaren-Conto 3. 4. 4. 5. (Per) Agio-Conto 5. (Per) Haushaltungs-Unk.-Conto 5. (Per) Handlungs-Unk.-Conto 5.

1) Bei Führung einer Verkaufsclade würde man sagen: Seite ... / Seite ...

Eine Vergleichung mit dem ersten Hülfszettel überzeugt, daß genau die nämlichen Posten, nur zum Theil auf anderen Stellen, auch im zweiten vorkommen. So ist, um nur Eins herauszugreifen, der Satz, Per Ed. John Knox in London, welcher dort separat stand, aus seiner Sonderstellung verschwunden, wir finden ihn aber dafür in dem Hauptposten „Per Personen-Conto," als auf Seite 28 und 32 zu finden, notirt.

Bei der Uebertragung des Journals in das Hauptbuch hat man nun natürlich nicht mehr nöthig, nach Folien von Contos der Personen zu suchen oder solche beizusetzen, statt ihrer ist das Personen-Conto eingetreten, das seinen Platz im Hauptbuch findet, wie jedes andere Geschäftsbetrieb-Conto.

Das Conto-Correntbuch. Obschon sich dem Journal eigentlich das Hauptbuch anschließen sollte, unterbrechen wir doch diese Gliederung, um das in der Aufschrift erwähnte Buch einer Besprechung zu unterwerfen. Weniger fühlbar würde

der Mangel deſſelben ſein, wenn auch das Hauptbuch die Contos aller Geſchäftsfreunde in ſich ſchlöſſe, da man wenigſtens immer bei Monatsſchluß erſehen könnte, wie viel ſie uns, wie viel wir ihnen ſchulden, in Geſchäften aber, wo im Conto pro Diverſe Debitoren die hervorſtechenden Einzelnheiten verſchwimmen und noch mehr in Häuſern, die zum Perſonen-Conto greifen, um auf dieſem jede Schuld und jedes Guthaben, ſoweit dies erforderlich, zu vermerken, nimmt das Conto-Correntbuch einen ſolchen Rang ein, daß man es füglich nicht mehr als ein bloßes Hülfsbuch anſehen darf. Wir können es daher keineswegs billigen, wenn man es gar nicht einmal für räthlich hält, die Eintragungen nach dem Memorial vorzunehmen, ſondern wenn man vorſchlägt, ſich mit dem Brief-Copirbuch, mit der einlaufenden Correſpondenz zu behelfen, wenn man ſie ſogar von bloßen Bemerkungen, welche dem Buchhalter zugehen, abhängig machen will. Wir wollen nicht verſchweigen, daß uns in keinem Hauſe eine ſo völlig in der Luft ſchwebende Einrichtung bekannt geworden iſt, daß vielmehr überall Memorial und Caſſa für das Conto-Correntbuch ebenſo gut in Thätigkeit ſind, wie gleichzeitig für das Journal. Welche Verdrießlichkeiten erwachſen dem Kaufmann, wenn er, wie es leichtlich vorkommen kann, etwas einzutragen vergißt oder wenn er etwas einſchreibt, das ſpäter eine Aenderung erfährt. Der Uebelſtände kleinſter iſt es dabei nicht, daß jedes geordnete Arbeiten aufhört. Derjenige, dem die Aufgabe zu Theil wird, die Contos der Perſonen in Ordnung zu halten, wird oft genug ſeine andere Thätigkeit unterbrechen müſſen, damit ihm nicht ein auf eine Perſon bezüglicher Poſten verloren gehe.

Das Conto-Correntbuch kann ſein:

1) das Ergänzungsbuch für das Hauptbuch, wenn ſich in letzterem nur die Geſchäftsbetrieb-Contos befinden;
2) das Spezialbuch für das Conto pro diverſe Debitoren, worunter man bekanntermaßen die Kunden verſteht;
3) das Spezialbuch für das Perſonen-Conto, alſo für alle Geſchäftsfreunde, gleichviel ob ſie unſere, oder ob wir ihre Kunden ſind.

Im erſten Fall bedarf es der minutiöſeſten Führung und der größten Akkurateſſe, weil in Nothfällen aus ihm diejenigen Beweiſe beigebracht werden, die ſonſt das Hauptbuch geben würde. Im zweiten und dritten Fall trifft zwar die unmittelbare Wichtigkeit nicht zu, immerhin bleibt dieſem Sammelbuch noch ſoviel davon erhalten, daß man es vorzugsweiſe nur ſicheren Händen anvertrauen ſollte. Man verlangt von dem Conto-Correntbuch fortwährend ſchnellſte Auskunft über den Stand der Rechnungsverhältniſſe, alſo muß man ſtets möglichſt à jour bleiben, damit nicht erſt Memorial und Caſſe zur Hülfe genommen werden müſſen. Schon dieſer Umſtand zeigt, daß man beſſer thut, das Conto-Correntbuch nicht als eine Abzweigung des Hauptbuchs zu halten, das, einmal feſtgeſtellt, keine Aenderungen geſtattet.

Im gewöhnlichen Waarengeſchäft hat das Conto-Correntbuch die ein-

fachste Gestalt. Das große Format, in dem es angelegt ist, erlaubt, Debet und Credit auf eine Seite zu bringen, weil man nichts weiter aufzuführen hat, als das Datum der Buchung, die Contos, durch welche die Person Gläubiger, oder an welche sie Schuldner ist, den Ort, wo die Einzelnheiten zu finden sind, und den Betrag, der jedesmal ausgeworfen wird. Hat man es irgendwo mit einer fremden Währung zu thun, so findet man hinter dem als creditirt oder debitirt genannten Conto genügend Platz dafür.

Beispiel zweier Contos, das erste in nur einer Währung, das zweite in zweifacher.

Soll — **A. Cohn in Berlin.** — **Haben**

1865						1865					
Febr.	1	An Cassa-Conto	3	50 — —		Febr.	1	Per Waaren-Conto	26	33	4 6
„	9	„ „ „	4	100 — —		„	8	„ „ „	28	120	10 —
						„	26	„ „ „	35	26	1 3
						„	28	„ „ „	36	39	29 9

Soll — **Ed. John Knox in London.** — **Haben**

1865									1865								
Febr.	18	An Agio-Conto	Pfd. St.	2.	9.	6.	28	16 20 6	Febr.	18	Per Waaren-Conto	Pfd. St.	99.	1.	3.	28	668 20 —
„	24	„ „ „	„ „	2.	2.	5.	32	14 9 6	„	17	„ „ „	„ „	20.	15.	9.	29	140 9 —
„	29	„ Cambio- „	„ „	120.	—.	—.	35	810 — —	„	21	„ „ „	„ „	39.	—.	6.	31	263 12 6
									„	24	„ „ „	„ „	25.	1.	1.	33	169 3 9

Nicht mit allen Kunden wird ein gleicher Umsatz gemacht. Hierauf ist schon in der Einrichtung des Buches Bedacht genommen, indem man Contos darin findet, welche eine ganze Seite einnehmen, Contos, von welchen zwei, auch wohl drei, auf die Seite gehen. Jeder richtet sich darin nach Bedürfniß. Für Leute, von welchen man nicht voraussetzt, daß sie eine dauernde Verbindung unterhalten werden, ist es gerathen, ein besonderes Conto zu halten, das Conto pro Diverse. Man setzt ihre Namen gleich hinter den Creditor oder Debitor, also z. B.:

Februar 1. An Waaren-Conto, Eduard Fintel, hier, Fol. . . . Thlr. . . . .

Für das Bankgeschäft reicht eine Einrichtung des Conto-Correntbuchs, wie die beschriebene, nicht aus. Hier arbeitet das Geld und man muß bei den Personen wissen, wie lange sie ein Kapital benutzten oder ein solches zur Benutzung hergaben. Der Lohn, den die Nutzung von Geld findet, stellt sich in den Zinsen, Interessen, heraus, die Berechnung der Zinsen läßt sich nur bewerkstelligen, wenn man die Termine, an denen Geld hergegeben oder gefordert wurde, vormerkt. Ueber alle diese Punkte muß das Conto Aufschluß geben, es werden somit Rubriken gebraucht für die Daten der Buchungen, für die Creditoren, durch welche die Person schuldet, beziehungsweise für die Debitoren, an welche die Person gut hat [1]), für die Daten, an welchen das Geld zu arbeiten beginnt und welche selten mit den Buchungsdaten übereinstimmen — man denke beispielsweise nur an die Tratten, die noch eine Zeit lang zu laufen haben, für die aber der Bankier mit seinem Accept einsteht, — für die Zinstage, für die Zinsnummern (Multiplikation des Betrages mit der Anzahl der Zinstage und dividirt durch 100), für die Währung und, wenn ausländische Häuser für den Bankier Geschäfte machen, auch noch für die fremde Währung [2]).

Ein bis zum Uebertrag auf neue Rechnung gediehenes Conto, das mit dem 30. Juni abgeschlossen wurde, geben wir nebenstehend. Man wird demselben das Nähere ohne besondere Erklärung entnehmen können.

Zum Conto-Correntbuch gehört das Register, das Verzeichniß sämmtlicher Kunden, die ein Conto darin haben, gleichviel ob ein eigenes, oder ob auf Conto pro Diverse (nicht zu verwechseln mit dem im Journal angeregten Conto pro diverse Debitoren). Dieses Register hat für jeden Buchstaben des Alphabets entweder blos ein Blatt oder deren mehrere und auf diese Blätter überträgt man die Namen der Kunden unter Beisetzung des Foliums, auf welchem das Conto zu finden ist. In der Regel schreibt man den Namen so, daß man den Vornamen hinter den eigentlichen Namen setzt. C. F. Witter u. Co. in Leipzig würden demgemäß ihre Vermerkung finden: Witter u. Co., C. F. 42. Im Waarengeschäft erweist sich eine derartige Anordnung nicht immer zweckmäßig, insbesondere wenn dasselbe Agenten, Reisende unterhält, welche für ihre Touren Auszüge der in den einzelnen Städten engagirten Freunde erhalten müssen. Man begegnet der Unzulänglichkeit eines Registers

---

1) Der Bankier giebt seinen Committenten bei Schluß des Jahres oder jedes Semesters, auch wenn sonst erforderlich, Auszug der diversen Contos und es wird, zum Behuf der Vergleichung, jeder Geschäftsvorfall nach seinen prägnantesten Einzelnheiten angegeben, wie dies im nachfolgenden Conto-Corrent geschehen ist. Es würde sehr langwierig sein, wenn sich der Anfertiger des Conto-Corrents erst immer den Gegenstand, der zu einer Buchung Anlaß gab, aufsuchen sollte, deshalb wird hier auch wohl die Bezeichnung der Contos unterlassen und dafür der Inhalt der Buchung an die Stelle gesetzt.

2) Ausländische Häuser, bei deren Conto die Beisetzung der fremden Währung geboten ist, müssen Commissionäre für den Bankier sein. Laut Anmerkung 1 ertheilen sie Conto-Corrent und geben Zinsberechnung; man gebraucht mithin nicht die Columnen für Zinstage und Zinszahlen und kann diese zur Eintragung der fremden Rechnungsmünze anwenden.

Debent — **C. F. Witter u. Co. in Leipzig, Conto-Corrent per 30. Juni 1865.** — **Credunt**

1865			Fol.	Valuta		Tage	Zinszahl	Betrag			1865			Fol.	Valuta		Tage	Zinszahl	Betrag		
März	26	An Ihre Ziehung, Ordre N. N.	146	Juni	25	5	186	3718	28	—	Juni	24	Per Cambio pr. London	362	Juni	25	5	103	2058	29	—
											„	25	Per Thlr. 5000. Berl.-Hamb. E.-B.-A.	363	„	„	5	382	7641	20	—
„	27	An Ihre Ziehung, Ordre N. N.	148	„	4	26	1161	4430	18	—	„	30	Per Zinszahlensaldo	.	—	—	—	1577			
„	„	An Cambio pr. Berlin	„	„	„			16	5	—	„	„	Per Saldo	.	—	—	—	—	108	12	—
Mai	15	An Zahlung an Abelsdorff u. Sohn	241	Mai	15	45	715	1588	3	—											
Juni	30	An Zins. N. 1577 Thl. à 4%	398	—	—	—	—	17	16	—											
„	„	An Provision 1/6% à Thlr. 9773. 24.	„	—	—	—	—	16	8	6											
„	„	An Porti	„	—	—	—	—	1	12	6											
					—		2062	9809	1	—								2062	9809	1	—
1865																					
Juli	1	An Saldo		Juni	30			108	12	—											

von Personennamen dadurch, daß man die Ortsnamen alphabetisch verzeichnet und dahinter ohne sich um die Anfangsbuchstaben der Kunden zu kümmern, einen nach dem andern einträgt. Die genannte Firma würde in diesem Fall nicht unter W., sondern unter L. zu finden sein, wo sie bei Leipzig verzeichnet stände. Man achte stets darauf, niemals eine Uebertragung auf Conto geschehen zu lassen, bevor es nicht in der einen oder anderen Weise im Register seinen Platz gefunden. Es führt dies dazu, das Conto-Correntbuch durchzublättern, wenn man sich deutlich erinnert, schon einmal etwas übertragen zu haben, oder zur nochmaligen Einrichtung des Contos, wenn der Gegenstand dem Gedächtniß entschwand.

Bei Vielen gilt die Beisetzung der Contoseite als Zeichen der Uebertragung, wieder Andere schreiben die Folien an den Rand von Memorial und Casse und ziehen, sobald der Posten auf Conto gekommen ist, einen kleinen Strich, z. B. 42. Beides läuft auf dasselbe hinaus, nur springt das Zweite mehr in die Augen, als die bloße Zahl.

Das Hauptbuch. In diesem Buche, dessen Wichtigkeit schon in dem Namen ausgeprägt ist, findet sich die bis auf das Aeußerste zusammengedrückte Rechnungsablegung des Kaufmanns, wozu das Journal seine Beihülfe geleistet hat. Wird kein Journal geführt, so steht das Hauptbuch in formeller Uebereinstimmung mit dem Conto-Correntbuch, nur daß es die Geschäftsbetrieb-Contos zum Inhalt hat. Ob auch die persönlichen Contos darin Vertretung finden, hängt vom subjectiven Belieben des Prinzipals oder Buchhalters ab.

Ein Hauptbuch, welches sich nur mit den Geschäftsbetrieb-Contos befaßt und welches den gesammten Rechnungsverkehr mit den Geschäftsfreunden auf dem Personen-Conto darstellt, hat einen nur geringen Umfang. Uebernimmt das Journal die Vorarbeit, so ist auch die Verzeichnung der einzelnen Posten eine sehr kurze. Man beruft sich auf die Anzahl der Creditoren oder Debitoren, welche den betreffenden Posten bilden, ist aber nur einer vorhanden, so giebt man das Conto an, welchem die Gleichstellung zufällt. Angenommen, es wären die Journalsätze:

(Per) Waaren-Conto
(An 2 Creditoren)
An Personen-Conto
. . . . . Thlr. 4893. 26. 6.
An Cassa-Conto
. . . . . Thlr. 146. 12. —.
Thlr. 5040. 8. 6.

und (Per) Personen-Conto
An Waaren-Conto
. . . . . Thlr. 7157. 13. 9.

zu übertragen, so käme auf die angezogenen Contos des Hauptbuchs:

Soll — **Waaren = Conto** — **Haben**

Febr.	1/28	An 2 Creditoren	10	5040	8	6	Febr.	1/28	Per Personen=Conto	10	7157	13	9

Soll — **Personen = Conto** — **Haben**

Febr.	1/28	An Waaren=Conto	10	7157	13	9	Febr.	1/28	Per Waaren=Conto	10	4893	26	6

Soll — **Cassa = Conto** — **Haben**

							Febr.	1/28	Per Waaren=Conto	10	146	12	—

Der geringe Raum, der mit diesen Eintragungen beansprucht wird, gestattet die Vereinigung von Debet und Credit auf der nämlichen Blattseite, ein solches Hauptbuch braucht lediglich paginirt zu sein. Die Columne vor dem Betrage wird mit dem Journalfolium ausgefüllt, auf dem die Einzelheiten des Postens verzeichnet stehen.

Hat das Hauptbuch auch die persönlichen Contos inne, so muß man an die Eventualität denken, daß man es mit fremder Währung zu thun bekomme und dafür würde der Raum, mit dem man dort ausreicht, nicht zulangen. Die gleiche Wahrnehmung würden wir machen, wenn wir auf einzelnen Contos, also auf Effekten=Conto u. s. w., Vorrubriken einzurichten hätten. Hier kommt man nur durch, wenn dem Debet und dem Credit der Contos je eine volle Blattseite bestimmt wird. In Stelle der Paginirung muß eine Foliirung des Buches vorgenommen werden. Eine Buchführung, die es für überflüssig oder zeitraubend hält, Journalposten zu entwerfen und welche die Buchungen, wie sie in Memorial und Casse stehen, direkt in das Hauptbuch übergehen läßt, nähert sich der sonst üblichen Praxis insofern, als sie nicht jeden Posten auswirft, sondern die Vorfälle eines

Monats in der Vorrubrik sammelt und erst die Gesammtsumme der eigentlichen Rubrik einverleibt, wie dies aus nachstehendem Schema erhellt.

21 Soll		Eisenbahn -									Actien - Conto									21 Haben
1865											1865									
Jan.	1	An Berg.-Märk.	2	5000	6800	—	—				Jan.	5	Per Mecklenburger	10	5000	4052	6	9		
„	2	„ Mecklenburger	4	10000	7901	3	3				„	6	„ „	12	5000	4039	—	9		
„	5	„ Berg.-Märk.	9	2000	2740	27	—				„	15	„ Nordbahn	28	15000	12323	10	—		
„	8	„ Nordbahn	16	7000	5675	13	—				„	31	„ div.	59	10500	8775	13	6		
„	13	„ „	23	8000	6530	20	—										—	—	29210	1 —
„	19	„ Berg.-Märk.	34	5000	6860	—	—													
„	24	„ Nordbahn	45	5000	4087	23	—													
„	31	„ div.	58	16500	14193	1	9	54788	28	—										

Die Columne dicht hinter der Rubrik für das Journalfolium dient zur Aufnahme der Nennwerthe, welche eingekauft und begeben sind. Zieht man in derselben am Schluß des Monats den Saldo, so muß ein gleicher Betrag in den Aktien, welche das Haus noch besitzt, enthalten sein. Bei der Rechnungslegung über Wechsel muß die Columne auf die Unterabtheilungen der Valuta, in der sie gezogen sind, erweitert werden.

Die Reihenfolge der Contos hängt ab von der Reihenfolge, in der sie im Journal erscheinen, jedoch macht man gern eine Ausnahme zu Gunsten der vorzüglichsten Contos. Man beginnt also z. B. mit Capital-Conto, läßt dann im Waarengeschäft das Personen-Conto und das Waaren-Conto folgen, dann berücksichtigt man die Contos, welche wirkliche Werthe darstellen, als Cambio-Conto, Cassa-Conto, Effekten-Conto u. s. w., endlich schließen sich die anderen Geschäftsbetrieb-Contos an, als Agio-Conto, Handlungs-Unkosten u. s. w. Wird kein Personen-Conto und kein Conto pro diverse Debitoren, sondern werden die Contos der Kunden einzeln geführt, so rückt man letztere hinter die Geschäftsbetrieb-Contos. Stehen mehrere Namen auf einer Seite des Hauptbuchs, so hat man sich vor Allem zu hüten, daß man nicht fehlgreife und etwa auf die eine Rechnung bringe, was auf die andere gehört. Ist ein solcher Irrthum vorgefallen, so muß der Posten stornirt werden, wozu wir bereits Anleitung gegeben haben.

Wie beim Conto-Correntbuch, muß auch beim Hauptbuch ein Register gehalten werden. Ueber dessen Einrichtung s. das bei Gelegenheit des Conto-Correntbuchs Gesagte.

Das Geheimbuch als Zweig des Hauptbuchs und als Träger nur weniger Contos hat nichts, was als Besonderheit anzusehen wäre.

Das Inventarienbuch enthält die Aufstellung der bei Abschluß vorhandenen Vorräthe und Bestände, nach dem Marktpreis oder Cours berechnet, oder, wie bei Utensilien, nach dem Werth abgeschätzt, die Forderungen, andererseits die zur Zeit des Abschlusses auf dem Geschäft lastenden Verpflichtungen, Alles nach seinen Einzelnheiten. Den weitesten Umfang haben die Inventarienbücher des Manufacturwaarengeschäfts und des Colonialwaarengeschäfts. Die erste Aufnahme der lagernden Bestände geschieht in einem Brouillon, aus welchem dann die zusammengehörigen Posten herausgesucht werden. Man zieht es vor, die Inventur raumweise aufzumachen, um nichts zu übersehen, was leicht geschehen könnte, wenn man erst den hier lagernden Vorrath einer Waare, dann das in einem andern Raum hiervon Befindliche niederschreiben und für einen zweiten Artikel wieder nach dem Ausgangsort zurückkehren wollte. Sind alle Waaren unter ihre verschiedenen Titel gebracht, so werden sie berechnet und von diesem Brouillon in das Inventarienbuch genommen. Der Baarbestand, den die Casse am Abschlußtage auswies, braucht nicht nach seinen Einzelnheiten genannt zu werden, Wechsel, Staatspapiere u. s. w. werden wiederum specificirt. Mit den Debitoren schließt die Aufstellung der Activa. Bei den schuldenden Beträgen des Geschäfts räumt man den Acceptен den ersten Platz ein und nennt hierauf die Creditoren. Man überschreibt jede Seite des Inventarienbuchs mit dem Abschlußtage, als: 31. December 1864. Jedes Activum wird in seinem Generalbetrage ausgeworfen, erfolgt keine fortlaufende Addition, so sind am Schluß die Forderungen und Schulden generaliter zu wiederholen. Die folgende Andeutung dürfte für das Verständniß genügen.

31. December 1864.

	Activa.									
	I. Waaren.									
36	Stück Shirtings AB.	2530 E.	4 Sgr.	Thlr.	337	10	—			
47	„ façonnirte Chiffons	2634 E.	5 Sgr.		439	—	—			
	ꝛc. ꝛc.				24821	13	6			
	II. Wechsel.							25597	23	6
	Nr. 384 pr. Berlin	Januar	15		1253	26	—			
	Nr. 413 pr. Leipzig	März	3		183	15	—			
	ꝛc. ꝛc.				5477	1	3			
	III. Effekten.							6916	12	3
	Berg.-Märk.E.-B.-A.Thl.	5000	—		5800	—	—			
	ꝛc. ꝛc.				2436	15	—	8236	15	—
	IV. Cassa.				—			1193	1	9
	V. Mobilien.				—			230	15	—
	VI. Debitoren.									
	B. Rimpler, Hannover	„			534	2	—			
	Steinthal u. Ernest, hier	„			781	23	6			
	ꝛc. ꝛc.	„			22660	6	6	23976	2	—
								66150	9	6
	Passiva.									
	I. Accepte.									
	K. Liepmann, Berlin	Januar	31		1374	9	—			
	Adolph Meyer u. Co.	Februar	15		828	14	6			
	ꝛc. ꝛc.				4560	5	—	6762	28	6
	II. Creditoren.									
	Baumwollweberei . . .				3699	21	—			
	Ed. John Knor, London				2125	4	—			
	ꝛc. ꝛc.				30368	19	—	36193	14	—
								42956	12	6
	Gesammtbetrag meiner Activa			Thlr.	66150	9	6			
	Gesammtbetrag meiner Passiva			„	42956	12	6			
	mein Geschäftsvermögen ist also			Thlr.	23193	27	—			
	geschrieben Thaler									

Berlin, den 31. December 1864.
Albert Engelhard.

Wir wenden uns, nach Absolvirung der in der Buchhaltung vorkommenden Bücher ersten Ranges, den verschiedenen Hülfsbüchern oder Scontros zu.

Das Cassa-Scontro ist nicht zu verwechseln mit der „unreinen Cassa." Letztere findet in dem reinen Cassabuch wörtliche Abschrift, die erstere jedoch gehört überhaupt nicht zu den nothwendigen Büchern, indem das, was sie bringt, bindend im Memorial erscheint und aus diesem weiter verarbeitet wird. Das Cassa-Scontro läßt voraussetzen, daß zwei Personen

von demselben Gegenstande Notiz nehmen, nämlich der eigentliche Cassirer und der mit dem Memorial beschäftigte Buchhalter. Der Cassirer ist nicht gehalten, sich um die Classificirung der eingehenden und ausgehenden Posten zu kümmern, er führt den Gegenstand an, für den er ausgiebt, die Person, an welche die Zahlung geschieht, und das Nämliche interessirt ihn auch nur für das Soll der Cassa. Verlegt er beispielsweise Fracht, so trägt er in das Credit des Scoutros: Fracht auf Ballen (Kiste oder dergl.), Marke und Nummer, Betrag. Erst im Memorial wird dies nach den Grundsätzen der doppelten Buchhaltung niedergeschrieben, man nimmt Waaren-Conto oder Handlungs-Unkosten-Conto als Debitor und erkennt Cassa-Conto. Es wäre angemessen, wenn keine Cassennotiz ohne gleichzeitige Notiz im Memorial bliebe, hierdurch würde jedoch das letztere sehr bedeutend anschwellen. In Rücksicht nun, daß die Geschäftsbetrieb-Contos nicht eher ein besonders zu berücksichtigendes Moment bieten, als bis sie für das Journal gebraucht werden, läßt man alle kleineren Geschäftsvorfälle sich anhäufen und macht zu gewissen Zeiten, also vielleicht in der Hälfte und am Schluß jedes Monats einen Generalauszug derselben nach den verschiedenen in Betracht kommenden Contos. Damit nichts anzuführen vergessen werde, setzt man zu jedem Posten das bezügliche Memorialfolium.

Cassa-Scontro

18 65
Monat April

Soll						Haben					
1	von Conrad Rieck, hier	46	132	8	6	1	Fracht auf	59	24	3	9
„	discontirt bei d. Bank pr. 15 c. Berlin Thlr. 400. — —					„	Porto pro März	59	8	4	6
						„	an A. Cohn, hier	46	75	—	—
						2	Damno auf ausländ. C.-Anweis.	59	—	15	—
	pr. 16. c. Berlin Thlr. 262. — —						ꝛc. ꝛc.				
	Thlr. 662. - —										
	4% Sf. — 28 —	46	661	2	—						
2	Agio auf Gold	59	—	7	3						
„	von Arnold Schröder, Hamburg ꝛc. ꝛc.	47	46	29	—						

Von den in diesem Cassa-Scontro vorkommenden Einnahmen und Ausgaben standen diejenigen für persönliche Contos, für Cambio-Conto sofort im Memorial gebucht (Fol. 46, 47) und der Rest blieb dem Generalauszug vorbehalten (Fol. 59 des Memorials). Addirt man auf dem Hauptbuch die Posten des Cassa-Contos in Soll und Haben, so muß der Unterschied zwischen den beiderseitigen Summen den Cassenbestand ergeben, der auch im Cassa-Scontro als Saldo erschien.

Das Sorten-Scontro und das Effekten-Scontro, für das Bankgeschäft von hauptsächlichem Belang, führen den Ausweis über den Eingang und Ausgang von Münzsorten, von Staatspapieren, Actien u. s. w. Für das Sorten-Scontro beziehen wir uns auf dasjenige, was schon bei dem Cassabuch erörtert und systematisirt wurde. Das Effekten-Scontro läßt sich in der gleichen Weise einrichten, man verbindet aber mit ihm auch vielfach

den Zweck, die Serien und Nummern der gehandelten Werthpapiere zu verzeichnen. Dies geschieht, um zu wissen, an wen man sich für die Eventualität, daß das Papier in unrechtmäßigem Besitz gewesen sei, zu halten habe, auch um Recurs zu nehmen, wenn eine andere Ungehörigkeit vorkam. Im Bankgeschäft sieht man darauf, daß jeder Verkäufer von Aktien u. s. w. auf der Rechnung die gelieferten Nummern zu stehen hat, um mit deren Zuhülfenahme das Scontro in Stand halten zu können. Jeder Actiengattung räumt man ein besonderes Folium ein und geht damit, um sich schneller zurechtzufinden, dem Alphabet nach.

3 Braunschweigische | Bank-Actien 3

1865			Fol.	Thlr.	1865			Fol.	Thlr.
Jan.	5	von Cohn u. Edelhoff 6 4 12684/89. 24144/47	1	1000	Jan.	26	an Rosenfeld u. Co. 5 12684/88	4	500
„	16	von Denselben 10 10 33401/10. 1691/1700	3	2000	„	31	an Blumenthal u. Lehmann 4 10 24144/47. 33401/10. 12689.	5	1500
					„	„	Bestand		1000
									3000
1865				3000					
Febr.	1	Bestand		1000					

Die kleinen Zahlen über den Nummern geben die Anzahl der Actien an.

Das Waaren-Scontro, Lagerbuch, Waarenbuch führt Rechnung über die eingehende und ausgehende Waare und ist schon deshalb besonders ins Auge zu fassen, weil es die Aufnahme des Lagerbestandes am Schluß jedes Monats überflüssig macht und weil sich daraus ein genügender Anhalt über die Höhe der Summe zur Feuerversicherung ergiebt. Dieses Scontro in gedrängter Kürze und dennoch übersichtlich einzurichten, bietet viel Schwierigkeiten dar und zwingt zu vorbereitenden Arbeiten. Im Manufakturwaarengeschäft hat man es mit vielen Artikeln und wieder mit verschiedenen Qualitäten von Artikeln zu thun, die beim Einkauf, wie beim Verkauf bunt durcheinander stehen. Die erste Arbeit muß sein, dieses Material zu sichten, es kategorienweise zu ordnen.

Das Geschäft habe eingekauft:
am 3. Januar von N. N.
12 Stück weiße Shirtings A
15 „ „ „ B
23 „ „ „ AB
am 6. Januar von demselben
6 Stück weiße Shirtings AB
am 11. Januar
30 Stück weiße Shirtings C
36 „ „ „ B
10 „ „ „ A

Das Geschäft habe verkauft:
am 9. Januar 18 Stück AB
am 13. Januar 20 „ C
11 „ AB
8 „ A
am 15. Januar 32 „ B

Eingang								Ausgang							
* weiße Shirtings								* weiße Shirtings							
A	B	AB	C					A	B	AB	C				
12	15	23	—	—	—	—	—	—	—	18	—	—	—	—	
—	—	6	—	—	—	—	—	8	—	11	20	—	—	—	
10	36	—	30	—	—	—	—	—	32	—	—	—	—	—	
22	51	29	30	—	—	—	—	8	32	29	20	—	—	—	

Der mit * bezeichnete Raum enthält die generelle Bezeichnung der Waare, die Columnen unter ihm die einzelnen Qualitäten, Eingangs- und Ausgangsdatum läßt man bei diesem Auszuge fort. In das Waarenscontro überträgt man die Gesammtzahl, also unter Shirting A 22 Stück Eingang, 8 Stück Ausgang. Was wir angeführt haben, ist eine Specialität, der Gesammtauszug wird entsprechend ausgebreitet, da man aber oft auch damit nicht reicht, so macht man den Eingang auf einem besonderen Blatt und verfährt gleichermaßen mit dem Ausgang. Im Waarenscontro setzt man alsdann die Zahlen des letzteren unter die Zahlen des Eingangs und zieht den Sollbestand durch Subtraction.

1865.

			weiße Shirtings				façonn. Chiffons		Damaste			Dimitis		Satins	
		Memorialfol.	A	B	AB	C	Pa.	Sds.	5/4	8/4	10/4	I	II	I	II
Januar	1/31	1/32	22	51	29	30	108	164	34	12	6	132	159	77	115
„	„	1/32	8	32	29	20	66	111	32	1	1	95	126	48	83
Februar	1	Bestand	14	19	„	10	42	53	2	11	5	37	33	29	32
„	1/28	33/55	57	31	88	45	124	206	55	„	„	213	264	98	177
			71	50	88	55	166	259	57	11	5	250	297	127	209
„	„	33/56	33	25	79	42	132	198	47	2	1	206	236	110	154
März	1	Bestand	38	25	9	13	34	61	10	9	4	44	61	17	55

Das Waaren-Scontro giebt dem Kaufmann genugsam Stoff zum Denken. Was ihm im Drange des Geschäfts verloren geht, findet er hier in greifbaren Zahlen: welche Artikel den meisten Begehr haben, was er zunächst einkaufen muß, um der Nachfrage zu genügen u. s. w.

Das Wechsel-Scontro. Dieses Buch ist das detaillirte Cambio-Conto des Hauptbuchs. Sein Saldo muß gleich sein den im Portefeuille befindlichen Appoints, wenn Alles richtig gebucht wurde. Ergiebt sich keine Uebereinstimmung, so kann der Fehler liegen in dem Wechsel-Scontro selbst, worüber man sich durch Collationiren klar wird, oder er kann liegen in der Auslassung eines Postens, in der irrthümlichen Ansetzung des Wechselbetrages. Da das Scontro sich für jeden Wechsel einzeln belastet und einzeln creditirt, so ist die Möglichkeit geboten, durch Vergleichung von Eingang und Ausgang auf diejenige Stelle zu gelangen, welche die Differenz hervor-

ruft. Den ersten Anhalt bietet die Betrachtung, wie sich der Soll-Bestand zum Ist-Bestand stellt. Zeigt z. B. das Debet, also

der Eingang, die Summe von Thlr. 12654. 21. 9.,
das Credit die Summe von Thlr. 7512. 9. 3.

und sind, statt Thlr. 5142. 12. 6.,
nur Thlr. 4743. 15. —. effektiv da,
so ist ein Betrag von Thlr. 398. 27. 6.

für den Ausgang ungebucht geblieben. Uebersteigt der Bestand den Saldo des Cambio-Contos und Wechsel-Scoutros, so ist Etwas ohne Notiznahme geblieben, wo das Cambio-Conto hätte Schuldner sein müssen, es wurde also wahrscheinlich eine Person nicht creditirt. Wir haben nun schon gesagt, daß die Buchungsweise der Wechsel in den Geschäften keine gleichmäßige ist, daß ein Theil sie nach dem Nominalwerth über Conto nimmt und Gewinn und Verlust durch Zinsen-Conto ausgleicht, und daß ein anderer Theil sie nach dem jedesmaligen Werth ein- und ausschreibt, um sich der vielen Ausgleichsbuchungen zu überheben. Ein in der zweiten Art betriebenes Cambio-Conto gewährt nicht die Möglichkeit einer Fehlernachforschung. Wenn ein Appoint mit 1000 Thlr. eingeht, das mit nur 990 Thlr. ausläuft, so hat es schon in sich einen Unterschied von 10 Thlr. Um die wünschenswerthe Abstimmung zu erlangen, würde man eine Vorrubrik für den Nominalbetrag der Wechsel einzurichten haben. Das hülfe nun aber nur für *eine* Währung; sobald eine andere in dem Appoint enthalten ist, müßte auch eine zweite Vorrubrik auftreten und so weiter, weil nicht ebenso viel Centimes als Silbergroschen, als englische Schillinge ꝛc. dieselbe Einheit ausmachen. Es ist nun eine ganz glückliche Idee, für die Vorrubrik jegliche Währungseinheit vollständig bei Seite zu setzen und die Unterabtheilungen lediglich als *Decimalzahlen* anzusehen. Wir wollen in dieser Art addiren.

Wechseleingang:			Wechselausgang:		
Thlr.	1483. 29 Sgr.	9 Pf.	Franken	3934. 95 C.	
Gulden	747. 44 kr.		Rubel	833. 78 Kop.	
Franken	3934. 95 Cts.		Pfund	213. 1 Sh.	3 P.
Pfund	213. 1 Sh.	3 P.			
Rubel	833. 78 Kop.				
	7212. 47.	12.		4981. 74.	3.

Bestandaufnahme:

Thlr.	1483. 29 Sgr.	9 Pf.
Gulden	747. 44 kr.	
	2230. 73.	9.
	7212. 47.	12.

Das Wechsel-Scontro in seiner nothdürftigsten Form muß enthalten die Daten, unter denen Cambio-Conto debitirt und creditirt wird, nebst den Folien, den Verfalltag, den Ort, auf den der Wechsel gezogen ist, den Nominalbetrag, den Werth, mit dem die Appoints einlaufen und mit dem sie ausgehen. Beispiel eines Wechsel-Scontros mit Zugrundelegung folgender Posten:

Mai 15. Per Cambio-Conto
An N. N.

per 15. Juni per Berlin			Thlr. 399. 18. 3.
per 18. Juli per Frankfurt a/M.	fl. 777. 14.		Thlr. 444. 4. —.
per 31. Mai per Wien	fl. 1263. 85.		Thlr. 842. 17. —.
per 30. Juni per Frankfurt a/O.			Thlr. 300. —. —.
per 5. Juni per Ratibor			Thlr. 300. —. —.
			Thlr. 2286. 9. 3.

Mai 20. Per Cassa-Conto
An Cambio-Conto
discontirt bei N. N.

per 15. Juni per Berlin	25 T.	Nr. 100.	Thlr. 399. 18. 3.
per 5. Juni per Ratibor	15 T.	Nr. 45.	Thlr. 300. —. —.
per 30. Juni per Frankfurt a/O.	40 T.	Nr. 120.	Thlr. 300. —. —.
		Nr. 265.	Thlr. 999. 18. 3.
		Zinsen 4 Proc.	Thlr. 2. 28. 3.
			Thlr. 996. 20. —.

Soll			Wechsel									Wechsel			Haben
Mai	15	Fol.	Berlin	15	Juni	399	18	3				Mai 20 Fol.	Berlin	15 Juni	399 18 3		
			Frankfurt a/M.	18	Juli	777	14	„					Ratibor	5 „	300 „ „		
			Wien	31	Mai	1263	85	„					Frankfurt a/O.	30 „	300 „ „	996	20
			Frankfurt a/O.	30	Juni	300	„	„					Saldo		2040 99 „	1289	19 „ 3
			Ratibor	5	„	300	„	„	2286	9	3						
						3040	17	3	2286	9	3				3040 17 3	2286	9
Mai	20		Saldo			2040	99		1289	19	3						

nämlich

Frankfurt a/M.	777.	14.
Wien	1263.	85.
	2040.	99.

Erweitern läßt sich dieses Scontro noch durch namentliche Anführung der Debitoren und Creditoren.

Das Accept-Scontro in Verbindung mit dem Accept-Verfallbuch hat die laufenden Verbindlichkeiten aus der Annahmevollstreckung der auf den Kaufmann in Umlauf befindlichen Wechsel zu repräsentiren. Im Scontro treten die Posten nach ihrer Reihenfolge auf, um, monatlich zum Abschluß gebracht, zu zeigen, wie viel überhaupt acceptirt ist, im Verfallbuch sind die Posten, wie sie dem Datum nach fällig werden, vorgemerkt, um zeitig für die Bereithaltung der erforderlichen Baarmittel sorgen zu können. Das Accept-Conto wird für jede in Ordnung gehende Ziehung creditirt, denn es wird gewissermaßen der Stellvertreter des ursprünglichen Gläubigers, der durch den Wechsel befriedigt wurde, und es findet Debitirung, sobald es seine Pflicht erfüllt hat, also sobald die Accepte eingelöst werden. Zu den im Accept-Scontro nothwendigen Angaben gehören die Daten und Folien der Buchungen, die Contos, welche mit Accept-Conto in Berührung treten, die Verfalltage, die Beträge. Für das Verfallbuch mag es genug sein, die Summe, den Trassanten und das Folium der Buchung zu nennen.

Schema zum Accept-Scontro:

Accepte							Accepte							
Mai	31	An Cassa	Fol.	868	10	—	Mai	1	Per Brederlow u. Co.	Fol.	pr. 31/5	868	10	—
„	„	„ Saldo		1684	21	3	„	5	„ A. Cohn	—	„ 30/6	523	22	6
							„	20	„ E. Stieglitz	—	„ 15/8	796	3	9
							„	21	„ Müllers Erben	—	„ 31/7	364	25	—
				2553	1	3						2553	1	3
							Juni	1	Per Saldo			1684	21	3

Schema zum Verfallbuch.

Mai	31	Brederlow u. Co.	Fol.	868	10	—
Juni	30	A. Cohn	„	523	22	6
Juli	31	Müllers Erben	„	364	25	—
August	15	E. Stieglitz	„	796	3	9

Die eingelösten Accepte werden durchstrichen und die dann noch offenen zusammengestellt, wo dann ihre Gesammtsumme mit dem auf Accept-Conto offenen Saldo übereinstimmen muß.

Wir haben hier die Acceпte hintereinandergestellt, man nimmt indeß lieber für jeden Monat eine besondere Seite, um Platz zu haben, wenn mehrere Wechsel an einem Tage fällig werden.

Das Handlungs-Unkostenbuch legt Rechnung über die kleinen Ausgaben im Geschäft und pflegt einem Gehülfen überantwortet zu werden, der mit der eigentlichen Geschäftscasse nichts zu thun hat. Man richtet in diesem Buch nicht Debet und Credit ein, sondern bestimmt die Seite, mit welcher ein neuer Monat angefangen wird, zur Aufnahme der vom Cassirer hergegebenen Beträge, und führt alsdann fortlaufend die Ausgaben an. Nach ihrer Zusammenzählung am Schluß des Monats schreibt der Cassirer den Verbrauch auf Handlungs-Unkosten-Conto aus und schlägt die noch vorhandene Casse dem Ist-Bestande zu.

Das Wechsel-Copirbuch giebt die Hauptbestandtheile der Wechsel, Anweisungen, Zahlungsmandate wieder, die der Kaufmann in Zahlung empfängt oder durch Kauf erwirkt. Es werden den Wechseln fortlaufende Nummern gegeben und auf diese Nummer, unter welcher die Copie eingetragen ist, wird in der Buchung Bezug genommen, um hierbei so wenig als möglich sagen zu dürfen. Diese Hauptbestandtheile des Wechsels sind die Währung, die Summe, der Ort der Ausstellung, der Name des Trassanten, die Ordre (behält sich der Aussteller noch die Verfügung vor, so stellt er ihn an eigene Ordre „von mir (uns) selbst"), der Bezogene, der Wohnort des Bezogenen, das Domicil (wenn sich der Bezogene, Trassat, bei Jemand Anderem zu zahlen verpflichtet hat), die Art des Wechsels (ob Prima, ob mehrere Exemplare ausgestellt sind), bei wem Duplicatwechsel zu finden sind, die Nothadressen (womit ein bei dem Wechsel Unbetheiligter aufgefordert wird, im Fall der Noth, der Nichteinlösung mit der Zahlung einzutreten), die Giranten (die Erwerber des Wechsels vor dem jeweiligen Besitzer), das Folium und Datum des Eingangs, das Folium und Datum des Ausgangs. Außerdem wäre es gut, zu bemerken, ob schon eine Acceptirung stattgefunden hat oder nicht. Wir können es füglich unterlassen, von diesem Buch ein Schema zu geben, da es schon rubricirt verkäuflich ist, nur auf Eines wollen wir noch hinweisen, daß ein mit Sorgfalt geführtes Wechsel-Copirbuch Auslassungsfehler in der Buchung entdecken läßt. Um zu vermeiden, daß kein Appoint beim Eingang unvermerkt bleibe, gewöhne sich der Buchhalter daran, an einer bestimmten Stelle des Wechsels das Eingangsfolium zu notiren, auf dessen Vorhandensein der Copirende Obacht zu geben und dessen Fehlen er zu moniren hat; um zu revidiren, ob der Ausgang richtig ist, halte man darauf, daß die Rubrik für weggegebene Wechsel ohne Verzug ausgefüllt werde. Am Schluß eines Monats, wenn die Bestandaufnahme aus dem Portefeuille geschieht, müssen, wenn jenes Copirbuch ebenso weit à jour ist, die noch offenen Linien mit dem Bestande collationirt werden, und man sieht dann leicht, ob das Cambio-Conto in Ordnung ist. Blieb noch etwas unausgefüllt und fehlt der Wechsel am Bestande, so wird im Wechsel-Scontro nachgesehen, ob dort vielleicht der Ausgang eingeschrieben ist, kann auch dort nichts ermittelt werden, so ist es übersehen, das Cambio-Conto zu entlasten und den

Empfänger zu debitiren, worauf dann die weiteren Ermittelungen zu geschehen haben.

Die Commissionsbücher. Der Kaufmann, wenn er nicht lediglich von den Lägern kauft, ist zur Ertheilung von Aufträgen an Fabrikanten, Großhändler ꝛc. genöthigt, die nicht immer mit einem Schlage Erledigung finden oder deren Ausführung erst nach einiger Zeit erfolgt. Um sich gegen eine Ueberschreitung des bestellten Quantums und gegen Uebertheuerung trotz verabredeter Preise zu schützen, wird das Commissionsbuch für Einkäufe geführt. Die ins Auge springenden Punkte sind das Datum der Bestellung, die Art der Auftragübermittelung (durch Brief, durch den Reisenden ꝛc.), das abgesprochene Quantum, die Bezeichnung der Waare, der Termin, wann die Lieferung geschehen soll, der Preis, andererseits das Datum der vom Absender ertheilten Faktura, der Umfang der Lieferung, auch vielleicht die Marke und Nummer des avisirten Collos. Ein Register dient zur schnellen Auffindung der Auftragnehmer.

Schema eines Commissionsbuches für den Einkauf:

A. Cohn					Berlin				1
Juni	24	bestellt durch Brief von heute 100 Stck. Shirtings AB	schnellstens	4 Sgr. pr. E.	Juni	29	AC	386	50 Stück
					Juli	5	„	404	30 „
					„	11	„	420	20 „
Juli	28	30 Stck. Shirtings A	pr. 15. Aug.	3½ Sgr. p. E.	Aug.	16	„	565	50 Stück

Der Kaufmann als Verkäufer muß für seine Committenten ähnliche Notizen halten. Zwar könnte er für einen großen Theil der erhaltenen Aufträge die Briefe, in welchen von solchen die Rede ist, als Grundlage nehmen, doch behält man gern die Correspondenz zusammen und zudem wird der Ueberblick erschwert. Aus diesen Gründen entscheidet man sich für die Einrichtung eines besonderen Buches, des Verkaufs-Commissionsbuches. In demselben finden die Aufträge ihrem wesentlichen Inhalte nach Vermerkung, ebenso die Bedingungen, unter denen sie ertheilt sind, wozu auch die Conditionen, als Scontovergütung, Ziel u. s. w. gehören. Um die Nachtragung von weiteren Bestellungen bewirken zu können, ohne dem Committenten einen neuen Platz anzuweisen, wodurch leicht etwas unausgeführt bleibt, theilt man die Seiten durch eine Hauptlinie und schreibt links nur den Namen und die Conditionen, rechts aber die Details des Auftrages. Ist ein Auftrag völlig erledigt, so wird er durchgestrichen, ist von ihm noch ein Rest auszuführen, so schreibt man das rückständige Quantum daneben. Ein Register, das die Folien der Auftragvermerkung oder die Nummer der Commissionen angiebt, ist unumgänglich. A. Cohn dürfte die Ordres, welche wir in dem Einkaufs-Commissionsbuch darstellten, folgendermaßen aufnehmen:

14

Juni 1865

Georg Kohlmann, Cöln a/R. bestellt lt. Brief vom 24. ds. 20 50 mit 4% nach 3 Monat 3 Monats-Entnahme	100 Stück Shirtings AB à 4 Sgr. pr. E. schnellstens! (Zuerst wurden 50 Stück ausgeführt, wobei die Zahl 100 ausgestrichen wurde, demnächst 30 Stück und alsdann der Rest von 20 Stück.
Juli	1865.
Georg Kohlmann, Cöln a/Rh. bestellt lt. Brief vom 28. v. Mts.	50 Stück Shirtings A à 3½ Sgr. pr. Elle pr. 15. August!
Conditionen wie früher	

Aufträge, welche ganz und gar beseitigt sind, pflegt man in schiefer Richtung zu durchstreichen.

Das Calculationsbuch wird in Geschäften, welche alle einlaufenden Fakturen copiren, mit dem Fakturenbuch in der Art verbunden, daß man die linke Blattseite mit jenen Abschriften füllt und daß man auf der rechten Seite die Spesen, als Zölle, Fracht u. s. w. hinzufügt, so daß man weiß, welchen Kostenpreis eine Waare bis ins Haus hat. Ist keine wirkliche Waarenbeziehung gemacht, sondern beruht die Berechnung auf der Annahme, daß ein gewisses Quantum den und den Marktpreis habe und die und die Kosten verursachen würde, so giebt man dieser Calculation, da das Geschäft ein eingebildetes ist, die Bezeichnung Conto finto. Ob man hierfür ein besonderes Buch bildet, oder ob man die rechte Seite des Calculations- und Fakturenbuches dazu benützt, hängt vom individuellen Belieben ab, imgleichen, ob man das Calculationsbuch besonders hält. Im Fabrikationsgeschäft spielt das letztgenannte Buch eine Hauptrolle. Es muß in bewährten Händen ruhen, damit nicht die Anfertigung einer Waare begonnen werde, bei der sich später herausstellt, daß sie theuerer ist, als der Anschlag. Ein Beispiel des Calculationsbuches in der Manufakturwaarenbranche dürfte hinlänglich sein, um die innere Einrichtung zu zeigen, wir begleiten dasselbe mit den nöthigen Erläuterungen.

$^{3}/_{4}$ Double, reine Wolle.

Stück von 42 Ell. (beabsichtigte Länge im rohen Zustande) Kette:							
$^{12}/_{4}$ Elle breit = 3 Ellen [1]) = 72 Gang à 40 Faden = 2880 Faden à 42 Ell. = 120960 Ell. 5stückige Kette (5 Stück gehen auf 1 Pfund, das Stück hat 2000 Ell.) Zu 120960 Ellen werden mithin gebraucht circa							
$60^{1}/_{2}$ Stück, $\frac{60^{1}/_{2}}{5} = 12^{1}/_{10}$ Pfd. à 130 Thlr. pr. Ctr.					15	22	—
Schuß:							
Oberschuß aus 6stückigem Garn; pr. Elle werden gebraucht 7 Strähnen, also für das Stück von 42 Ellen = 298 Strähnen, oder da 4 Strähnen = 1 Stück = 72 Stück, oder da 6 Stück auf 1 Pfd. gehen: 12 Pfd., pr. Ctr. Thlr.	130	15	18	—			
Unterschuß aus $1^{1}/_{2}$stückigem Garn; pr. Elle 2 Strähnen, zus. 84 Strähnen, $\frac{84}{4} = 21$ Stück, $\frac{21 \text{ Stück}}{1^{1}/_{2}} =$ 14 Pfund pr. Ctr. Thlr.	46	6	13	6	22	1	6
					37	23	6
Garnverbrauch 2% [2])					—	22	6
					38	16	—
Arbeitslohn:							
Spulen und Kettenscheeren à 6 Pf. pr. Elle		—	21	—			
Arbeitslohn auf dem Stuhl 42 Ellen à 6 Sgr.		8	12	—	9	3	—
					47	19	—
Nach der Walke ergiebt das Stück 34 Ell.; Kosten pr. Elle ca.					1	12	—
Walken und Appretiren pr. Elle					—	4	—
					1	16	—

1) So breit muß die rohe Waare hergerichtet werden, um nach der Appretur auf 2 Ellen breit zu kommen.

2) Man schlägt bei feiner Waare einige Procente hinzu, weil gewöhnlich etwas mehr Garn hineingearbeitet wird.

Das Bilanzbuch hat nachzuweisen, daß die monatlichen Auszüge aus dem Memorial und aus dem Cassabuch, wie sie im Journal verzeichnet stehen, auch wirklich der Richtigkeit gemäß sind, was der Fall ist, wenn die Summe aller Debitoren diejenige aller Creditoren genau aufwiegt. Das Buch ist somit nur ein Sammelbuch der Probebilanzen, und da wir eine solche schon bei der Erklärung des Bilanz-Contos gegeben haben, so können wir diesen Gegenstand als erledigt ansehen, weil bei dieser Aufstellung weder auf ein Folium Bezug genommen wird, noch weil Uebertragungen aus diesem Buche geschehen.

Mit dem Mahnbuch wird die Absicht verfolgt, über die verfallenen Posten, für welche nicht rechtzeitig Zahlung geleistet wurde, Aufsicht zu üben. Die Correspondenz, welche in Folge dessen hervorgerufen wird, bezweckt entweder die bloße Mahnung, also die Aufforderung, die Deckung einzusenden, oder sie versucht, den rückständigen Betrag dadurch auszugleichen, daß dem

Adressaten eine Entnahme avisirt wird. Diejenigen Punkte, welche das Mahnbuch zu berücksichtigen hat, sind: Angabe des Foliums, auf welchem der Schuldner im Conto-Correntbuch zu finden ist, Angabe des Buchungsdatums und der Summe, bei dem Avis einer Ziehung deren Höhe, Sicht und Ordre. In einer ferneren Rubrik vermerkt man den Abgangstag der Mahnung. Sobald das Monitum seine Wirkung gethan hat (Eintreffen der Deckung, Anerkennung der Entnahme) wird die bezügliche Notiz gestrichen. Beispiel eines Mahnbuchs:

263	Bernhard Levy, Danzig	Febr.	18	214	3	6	20. August
		„	21	51	4	—	
				265	7	6	
	2%			5	9	—	
	Tratte: pr. 14 Tage dato, Ordre Eigene			259	28	6	
290	E. Altmann u. Co., Cassel	Febr.	3	42	29	—	20. August
		„	14	38	13	9	4. Septbr.
				81	12	9	20. Septbr. mit Klage gedroht, Frist bis 30. c.
							3. October verklagt.

Es könnte übersehen werden, die beabsichtigten Tratten zeitig genug, gemäß dem Mahnbuch, auszuschreiben, ferner werden viele Geschäfte derart abgewickelt, daß es dem Verkäufer freisteht, nach Ablauf eines gewissen Ziels auf den Käufer zu disponiren. Da nun immer die Möglichkeit vorliegt, daß der Bezogene aus dem einen oder dem anderen Grunde die Sicht verlängert zu sehen wünscht, auch wohl einen Abzug zu machen beabsichtigt, so kommt das Trattenbuch, welches sein Material zum Theil aus dem Verfallbuch schöpft, in Anwendung. Das Verfallbuch ist meistens in kalendarischer Form abgefaßt; man bemerkt unter dem Datum, an welchem eine Faktura zur Ordnung reif ist, den Namen des Käufers und das Folium des Conto-Corrents, des Memorials oder der Verkaufs-Cladde. Ins Trattenbuch trägt man alsdann die Sicht, den Betrag, die Ordre des avisirten Wechsels und durchstreicht die bezügliche Notiz, sobald die Tratte ausgeschrieben wird und zur Buchung gelangt.

Ueber sonstige Nebenbücher haben wir uns schon bei Gelegenheit der dem Lehrling zufallenden Beschäftigungen, sowie an anderen Orten ausgelassen, so daß wir eine abermalige Besprechung vermeiden dürfen.

Die Anlage der Buchführung im Societätsgeschäft.

Bevor wir die praktische Anwendung der doppelten Buchhaltung zeigen, die in dem von uns gewählten Beispiel einen Abschnitt aus dem Manufakturwaarengeschäft darstellen soll, wollen wir noch erst die Anlage einer Societätshandlung zur Anschauung bringen, und zwar setzen wir dabei den Fall, daß ein schon bestehendes Geschäft einen Gesellschafter in der Person des Sohnes des bisherigen Geschäftsinhabers annehme. Der Societätsvertrag stelle fest, daß das angesammelte Vermögen des Vaters, Habelmann sen., in

der Handlung verbleibe und daß Habelmann jun. demſelben fernere 12000 Thlr. zuzubringen habe. Die letzte Bilanz des von Habelmann Vater allein betriebenen Geſchäfts ſei nun die nachſtehende:

I. Activa.

Waaren-Conto.

Auf Lager befindliche Waaren, laut Inventur Thlr. 7354. 25. —.

Cambio-Conto.

Wechſel im Portefeuille, zum Tagescourſe und abzüglich Zinſen bis zum Abſchlußtage Thlr. 5189. 18. 6.

Caſſa-Conto.

Baarbeſtand . . . . . Thlr. 2633. 1. 3.

Handlungs-Utenſilien-Conto.

Werth der verſchiedenen Anſchaffungen am Abſchlußtage . . . . . Thlr. 478. 15. —.

Perſonen-Conto.

42 Debitoren, laut Aufſtellung . . . . Thlr. 8911. 29. 9.

Thlr. 24,567. 29. 6.

II. Paſſiva.

Accept-Conto.

Accepte, die noch einzulöſen ſind . . . Thlr. 3226. 14. —.

Perſonen-Conto.

12 Creditoren, laut Aufſtellung . . . Thlr. 3341. 15. 6.

Thlr. 6567. 29. 6.

Das von Habelmann jun. Eingebrachte beſteht in

baarer Caſſa . . . . . Thlr. 2760. 9. —.

Thlr. 5000. Berg.-Märk. E.-Actien: 136 Thlr. 6800. —. —.

Wechſel, abzüglich Zinſen . . . . . Thlr. 2439. 21. —.

Thlr. 12000. —. —.

Hierüber wird eine General-Bilanz aufgeſtellt, welche die nunmehrigen Aſſociés zum Zeichen des Richtigbefundes unterzeichnen.

Bilanz von Habelmann u. Sohn.

Activa.							Paſſiva.						
Waaren				7354	25	—	Accepte . . .			3226	14	—	
Cambio							Creditoren . . .			3341	15	6	
von A. Habelmann sen.	5189	18	6				Capital, A. Habelmann sen. . . .			18000	—	—	
„ E. Habelmann	2439	21	—	7629	9	6	E. Habelmann . . .			12000	—	—	
Effecten, Thlr. 5000. Berg.-Märk.				6800	—	—							
Caſſa													
von A. Habelmann sen.	2633	1	3										
„ E. Habelmann	2760	9	—	5393	10	3							
Handlungs-Utenſilien				478	15	—							
Div. Debitoren				8911	29	9							
				36567	29	6				36567	29	6	

Berlin, den 1. Januar 1865.

A. Habelmann.

E. Habelmann.

Nimmt das Memorial des neuen Geschäfts auch die Cassaposten auf, ist also das Cassabuch nur ein Scontro, so werden die ersten Posten die Belastung der einzelnen Contos zu Gunsten des Capitals von A. Habelmann und von E. Habelmann in sich fassen, wie dies aus dem Nachstehenden näher hervorgeht.

Januar 1865.

Per 5 Debitoren							
An A. Habelmann, Capital							
Per Waaren-Conto				Thlr.	7354	25	—
Per Cambio-Conto							
No. No. pr. Berlin	Thlr.						
„ „ „ Danzig							
u. s. w.							
	Thlr.						
abz. Zinsen à 4%	„				5189	18	6
Per Cassa-Conto					2633	1	3
Per Handlungs-Utensilien-Conto					478	15	—
Per Personen-Conto							
A. Schwerte in Solingen							
Benj. Lobmeyer in Breslau							
P. Olsen in Stockholm							
u. s. w. u. s. w.					8911	29	9
					24567	29	6
Per A. Habelmann, Capital							
An Accept-Conto							
pr. 15. ds. La. E. Perls u. Co.							
„ 31. „ „ Aug. Förster					3226	14	—
An Personen-Conto							
R. Charles u. Co., Paris							
A. Cohn, Berlin							
u. s. w. u. s. w.					3341	15	6
					6567	29	6
Per 3 Debitoren							
An E. Habelmann, Capital							
Per Cambio-Conto							
No. pr. pr. Breslau	Thlr.						
„ „ „ Cöln							
u. s. w.							
abz. Zinsen à 4%					2439	21	—
Per Effekten-Conto							
Thlr. 5000. Berg.-Märk. E.-B.-A.	à 136				6800	—	—
Per Cassa-Conto					2760	9	—
					12000	—	—

Wäre ein selbstständiges Cassabuch neben dem Memorial in Gebrauch, so fielen die bezüglichen Posten in den Beträgen von 2633. 1. 3. und 2760. 9. —. oben fort und würden dafür in das Debet der Cassa gestellt werden.

Die praktiſche Anwendung der doppelten Buchhaltung.

Wir ſchreiten jetzt zur Anwendung der doppelten Buchhaltung und wollen uns denken, ein Manufakturwaarengeſchäft en gros habe bis zum 30. November gearbeitet, es ſtimme die Probe-Bilanz und es komme der December, der den Abſchluß bringende Monat, der uns alſo Stoff bieten ſoll, nicht nur für die gewöhnlichen Vorkommniſſe im Geſchäft, ſondern auch für die Ermittelung des Vermögenszuſtandes durch die ſie vorbereitenden Arbeiten. In erſter Reihe iſt feſtzuſtellen die Anlage der Buchungen, Contos und Bücher, welche Verſchiedenheiten zulaſſen. Bei den erſteren ſoll die kürzeſte Faſſung in Anwendung kommen, ſo daß alles Selbſtverſtändliche unberührt bleibt. Statt alſo zu ſchreiben

Per N. N.
An 3 Creditoren
An . . . . . ., werden wir das ſchuldneriſche Verhältniß dadurch ausdrücken, daß wir den Debitor hart an die Linie ſetzen, in welcher das Datum enthalten iſt. Das Cambio-Conto wird in unſerm Beiſpiel geführt werden **ohne** jedesmaligen Ausgleich durch Zinſen-Conto, das Memorial wird auch die Caſſaposten aufnehmen, ſo daß das Caſſabuch nur ein Seontro iſt, ebenſo wird es auch ſämmtliche Buchungen für Waaren-Conto enthalten, ſo daß mithin von einer beſonderen Verkaufs-Cladde Abſtand genommen werden wird. Im Hauptbuch treten nicht die einzelnen Debitoren und Creditoren auf, ſondern es iſt ein Perſonen-Conto eingerichtet. Das Conto-Correntbuch wird die Specialitäten des Perſonen-Contos umfaſſen.

Ehe der neue Monat begonnen wird, ſehen wir uns an, welche Beſtände am Schluß des November im Geſchäft ſteckten. Dasjenige, womit Handel getrieben wird, ſind, wie wir bereits bemerkt haben, Manufakturwaaren, wir haben mithin im Lagerbuch nachzuſehen, welchen Saldo daſſelbe ergiebt und worin er beſteht. Drei Branchen ſind in unſerem Modell vereinigt: Baumwollenwaaren, Leinen, Wollenwaaren, und demgemäß findet auch zu beſſerer Ueberſicht eine Führung von drei geſonderten Abtheilungen ſtatt; Fol. 1 Baumwollenwaaren, Fol. 2 Leinen, Fol. 3 Wollenſtoffe, Shawls und Tücher.

			Futterneffel X	Futterneffel XX	Futterneffel Z	Glacé	Croisé Prima	Futtercattun Rayé	weiße Shirtings 100	200	300	400	500	700	Piqué	Dimiti	Damast	Façonn. Chiffons	Imitirt Leinen XX	weiße Neffel A	Powerloom 30
Dec.	1	Bestand	224	178	196	57	85	37	199	253	256	173	66	21	48	193	17	202	136	131	24

			Reinleinen Creas (Schock à 50/51 Ellen) 25	35	45	55	35	45	55	70	Gebleicht Leinen (Schock) 10	160	300	360	450	560	Halbleinen Creas			Creas reinl.	Creas reinl.	Creas reinl.	Creas jaspé
			11/8	11/8	11/8	11/8	6/4	6/4	6/4	6/4	6/4	6/4	6/4	6/4	6/4	6/4	35	45	55	8/4	10/4	12/4	8/4
December	1	Bestand	160	213	185	76	128	249	153	101	266	294	205	112	81	33	216	199	150	61	48	45	—

			8/4 Double 1000	2050	Extra	Duff 8/4	Rayé 8/4	Lama B	A	Waterproof	Sommerstoff	Himalaya-Shawls	Cachemire L.-Sh. 1)	14/4 2)	Electoral L.-Sh.	14/4	Tartan	14/4	Amina L.-Sh.	14/4	Maria L.-Sh.	14/4	Minerva L.-Sh.	14/4	Cachenez
Dec.	1	Bestand	24	38	31	26	3	69	57	44	13	102	76	58	312	156	409	181	230	166	43	49	363	494	518

1) L.-Sh. = Long-Shawls.
2) 14/4 = Tücher.

Der Bestand in baar ist, laut Cassa-Conto, Thlr. 4298. 11. 6.; an Wechseln waren vorhanden, laut Aufnahme am 30. November 1864:

Nummer des Copirbuchs	Bezogener	Ort der Zahlung	Verfalldatum		Nominalbetrag des Wechsels			Laut Cambio-Conto Thlr.	Ngr.	Pf.
484	F. Alsheim	Berlin	15	December	400	—	—			
500	Levin u. Co.	"	21	"	267	18	3			
486	Ed. Braunthal	"	31	"	386	22	6			
490	Velten Sohn	"	5	Januar 1865	733	10	—			
491	v. Edelsheim, Potsdam	"	10	Februar "	50	—	—			
485	B. Benjamin	Bielefeld	31	December	132	1	6			
487	C. W. Schrötter	Danzig	24	Februar 1865	86	4	9			
492	Wanfried u. Co.	Elbing	15	Januar "	244	29	—			
493	A. Ackermann	Halle a/S.	15	December	91	14	6			
488	Heinr. Metz	Magdeburg	28	"	500	—	—			
494	Erbrecht u. Co.	Solingen	15	Februar 1865	38	21	6			
499	J. D. Fuchs u. Co.	Frankfurt a/M.	20	Januar "	fl. 933	31	—			
502	A. Schlüter Wwe.	"	5	Februar "	" 427	—	—			
479	S. Delbanco	Hamburg	10	" "	Mk. Bco. 843	4	—			
501	Louis Pinot	Paris	31	December	Frcs. 1260	51	—			
504	J. D. Schiller	Cöln	8	Februar 1865	45	—	—			
503	"	"	"	" "	48	24	3			
506	S. Born u. Co.	"	10	" "	50	—	—			
478	Altwasser jun.	Dortmund	24	Januar "	50	—	—			
507	C. L. Bruck	Essen	29	December	46	75	—			
498	Dankelmann u. Co.	"	29	Januar 1865	50	—	—	3604	21	3
					*) 6682	04	39	3604	21	3

*) Die Addition in dieser Rubrik geschieht, als wenn man es mit Decimalzahlen zu thun hätte. (Vgl. Wechsel-Scontro.)

An Effekten waren noch unbegeben 4000 Thlr. Mecklenburgische Eisenbahn-Aktien.

Bezüglich der Debitoren und Creditoren haben wir Folgendes zu bemerken. Im Conto-Correntbuch müßten, streng genommen, alle Freunde, welche aus dem Geschäft Waare beziehen und die dem Geschäft solche liefern, aufgeführt sein. Hierdurch würde unser Buchmuster ganz außerordentlich anschwellen. In Anbetracht nun, daß viele der Kunden ihr Conto schon vor dem December glatt gemacht haben, daß wieder andere im December weder Waare empfangen, noch ihre Schuld durch eine Rimesse mindern, werden wir nur diejenigen Contos besonders darstellen, deren Rechnungsverhältniß im genannten Monat eine Aenderung erfährt; in gleicher Weise wird es mit denjenigen Gläubigern gehalten werden, die weder Waare liefern, noch denen Rimesse zugestellt wird. Wir fassen alle jene Contos, welche im December unverändert bleiben und welche nicht besonders berührt werden, zusammen unter der Aufschrift

Diverse.

Dec.	1	An	61184	3	6	Dec.	1	Per	53856	13	—

Eine besondere Aufzählung der Debitoren und Creditoren, deren Conto im December eine Veränderung erleiden wird, unterlassen wir der Raumersparniß wegen. Die Gesammtsumme der am 30. November auf beiden Seiten offenen Specialcontos ist Thlr. 23571. 10 Sgr. —. im Soll, Thlr. 35505. 3. 3. im Haben, und dies, Obigem hinzugefügt, ergiebt für das Ganze: Thlr. 84755. 13 Sgr. 6 Pf. Schuldner an das Geschäft, Thlr. 89361. 18 Sgr. 3 Pf. Gläubiger an das Geschäft, so daß letztere die ersteren um Thlr. 4606. 4 Sgr. 9 Pf. übersteigen, wie dies auch aus dem Personen-Conto ersichtlich ist.

Theilweise zur Bestätigung, theilweise zur Ergänzung der bisherigen Angaben folgt an dieser Stelle die rohe Bilanz vom 30. November, welche, neben der Generaladdition auf den verschiedenen Contos, auch für das einzelne Conto den schuldenden oder guthabenden Betrag angiebt.

Probe-Bilanz am 30. November 1864.

Capital-Conto	—	—	—	45431	18	—	—	—	—	45431	18	—
Waaren-Conto	214874	16	3	170533	9	6	44341	6	9	—	—	—
Personen-Conto	371005	27	—	375612	1	9	—	—	—	4606	4	9
Cassa-Conto	43439	3	6	39140	22	—	4298	11	6	—	—	—
Cambio-Conto	109841	6	9	104236	15	6	5604	21	3	—	—	—
Effekten-Conto	6500	—	—	3319	10	—	3180	20	—	—	—	—
Handlungs-Utensilien-Cto.	500	—	—	—	—	—	500	—	—	—	—	—
Accept-Conto	58433	15	—	75661	4	6	—	—	—	17227	19	6
Agio-Conto	5477	9	6	4738	25	6	738	14	—	—	—	—
Gewinn- und Verlust-Conto	43	14	6	—	—	—	43	14	6	—	—	—
Haushaltungs-Conto	2624	12	9	—	—	—	2624	12	9	—	—	—
Unkosten-Conto	5934	1	6	—	—	—	5934	1	6			
	818673	16	9	818673	16	9	67265	12	3	67265	12	3

Wir hoffen, daß man uns Dank wissen wird, wenn wir in dem nachstehenden Abschnitt unser Programm erweitern, indem wir nicht blos die Bildung der einzelnen Posten zeigen, sondern indem wir auch gleich sonstige Geschäftsarbeiten, welche damit in Zusammenhang stehen, in Kürze erwähnen. Natürlich ist es nicht zu verlangen, daß das, was von uns gegeben wird, nun auch jeden nur denkbaren Vorfall berühre; es herrscht eine zu große Mannigfaltigkeit im Geschäftsleben, als daß in dem Folgenden ein Universalschlüssel geboten werden könnte.

Memorial.

December 1864.

1. Von der Baumwoll-Weberei in Augsburg gehen ein auf Frachtbrief vom 22. November 100 Stück rohe Croisés, welche franco Leipzig verfandt waren. Die Fracht von Leipzig bis Berlin beträgt Thlr. 4. 7. —., welche nicht, wie es eigentlich geſchehen müßte, ſofort dem Waaren-Conto belaſtet werden, ſondern wovon nur erſt noch das Caſſa-Scontro Notiz nimmt, bis am Schluß des Monats in einem General-Auszug alle dieſe Auslagen u. ſ. w. gebucht werden. Der mit der Abnahme der Waare Beauftragte revidirt die angekommenen Stücke nach der Qualität, nach der Maßangabe, und wenn ſich nun Alles in Ordnung findet, wird die Faktura zum Buchen gegeben. Die 100 Stück Croisés gelangen demnächſt zum Färber, reſp. Appreteur. (Man könnte auch ein Waaren-Scontro für die rohen, unfertigen Stücke halten, daſſelbe aus nebigem Satz debitiren und es bei Eingang aus der Appretur erkennen; doch findet man eine ſolche Handhabung nur in Geſchäften, die ſehr umfangreiche Beziehungen von ſolchen Waaren machen.)

---

2. Zufolge eines früher empfangenen Auftrags gelangten zur Ausführung
10 Stück weiße Shirtings Nr. 100,
15 „ „ „ Nr. 200,
12 Schock halbleinen Creas Nr. 35.
Im Commiſſionsbuch wird der Auftrag, da er erſchöpft iſt, ausgeſtrichen. Bei Einſchreibung des Poſtens unterbleibt eine Anführung der „Conditionen," da dieſelben bereits feſtgeſtellt ſind. Der Sicherheit wegen wird der Poſten von einem Anderen als dem einſchreibenden Gehülfen nachgerechnet, und hierüber wird alsdann Faktura an den Beſteller ertheilt. Nach geſchehener Verpackung iſt die Ausfertigung eines Frachtbriefes gemäß den darauf bezüglichen Notizen erforderlich.

---

3. Laut der Abſprache bei Abſchluß des bezüglichen Geſchäfts darf für den Waarenpoſten von Thlr. 2763. 16. —, welchen James Douglas u. Son in New-York ſchulden, in dreimonatlichem Ziel auf Gevers u. Ellerſen in Hamburg verfügt werden. Das dem Käufer zugeſtandene Sconto iſt 2%, der Cours auf Hamburg iſt 151½ Thlr. pr. 300 Mk. Der Wechſel, wie in der Buchung enthalten, wird ausgeſtellt, copirt, amtlich geſtempelt (wo dies erforderlich) und dem Verwalter des Portefeuilles übergeben. Dem Hauſe in New-York wird Bericht erſtattet und Aufſtellung behändigt, dem Hamburger Hauſe wird die Ziehung für Rechnung des Erſteren aviſirt.

---

4. Es läuft Rimeſſe ein von Claſſen u. Heller in Cöln, womit deren Schuld von Thlr. 468. 1 Sgr. 3 Pf. getilgt werden ſoll. Unter Kürzung einer als richtig anerkannten Preisdifferenz auf Futterneſſel Z. überſenden ſie 6 Wechſel, 10 Stück Louisd'or à 110⅔ Thlr., in Caſſenanweiſungen und Coupons Thlr. 93. —. —. Der Caſſirer empfängt davon das baare Geld, die Wechſel werden wie in Nr. 3 behandelt, der Buchhalter ſchlägt im Conto-Correntbuch das Conto jenes Hauſes auf und macht ſich zur Buchung folgende Aufſtellung:

Thlr. 468. 1. 3.
„ 1. —. 3. Preisdifferenz auf 363 Ell. Futterneſſel Z à 1/12 Sgr.
Thlr. 467. 1. —.
„ 18. 21. — 4% von Thlr. 467. 1. —.
Thlr. 448. 10. —.

Ein gleichzeitig ertheilter Auftrag, ſ. Nr. 2 und folgende Seite.

101	1	Waaren-Conto							
		An Baumwoll-Weberei in Augsburg							
		laut Faktura vom 22. November			fl.			Thlr.	
		100 Stück rohe Croisés 4432 Aunes	15¼ Kr.		1126	28	7/4	643	21 —
1	1	F. Förster u. Co. in Bromberg							
		An Waaren-Conto							
		bestellt lt. Brief vom 28/11			Thlr.				
		10 Stück weiße Shirtings 100 = 776 E.	2¾ Sgr.		71	4	—		
		15 „ „ „ 200=1085½ E.	3⅙ Sgr.		114	17	6		
		12 Schock halbleinen Creas 35.	6¾ Thlr.		81	—	—		
						—	—	266	21 6
		AF. Nr. 432, Ballen, gew. Gut,							
		Werth zur Versicherung Thlr. 300.							
27	1	An James Douglas u. Son in New-York							
		Cambio-Conto							
		Nr. 308. pr. 1. März 1865 pr. Hamburg							
		meine Entnahme Mk.B. 5362. 14. à	151½		„	„	„	2708	8 —
		Agio-Conto							
		pr. 2% Sconto auf Thlr. 2763. 16. —.			„	„	„	55	8 —
								2763	16
17	1	An Classen u. Heller in Cöln							
		Cassa-Conto			Thlr.				
		10 Stück Louisd'or à 110⅔ Thlr.			55	10	—		
		E.-Anweisungen und Coupons			93	—	—		
						—	—	148	10 —
		Cambio-Conto							
		Nr. 509/514 pr. 28. Februar 1865							
		pr. Cöln. 6 Apts. à 49. 29. 11.			„	„	„	300	— —
		Waaren-Conto							
		Preisdifferenz auf 363 Ell. Futternessel Z	½ Sgr.		„	„	„	1	— 3
		Agio-Conto, 4% de Thlr. 467. 1. —.			„	„	„	18	21 —
		* 205 ist die Pag. des Memorials.						468	1 3

206 (Memorial) December 1864.

17	2	An Waaren-Conto*							
		Claſſen u. Heller in Cöln							
		beſtellten laut Brief vom 29. vor. Mts.							
		6 Stück Glacé, weiß 398 Ell.	3 1/6 Sgr.	42	—	3			
		14 „ „ ſchwarz 983 1/2 „	3 1/4 „	106	16	3			
		4 „ „ carmoiſin 277 „	3 1/2 „	32	9	6			
		20 „ weiß Neſſel A 1402 1/2 „	3 „	140	7	6			
		3 „ Power-Loom 30	5 Thlr.	15	—	—			
					—	—	336	3	6
		AF 433/434. 2 Kiſten, gew. Gut							
		Werth z. Verſ. Thlr. 350. — —							
		per Spediteur A. C. Cronheim.							
30		E. Gollaez u. Sohn in Wien							
		kauften perſönlich							
		3 Dutzend Electoral-Lg.-Shawl	61 Thlr.	183	—	—			
		5 1/2 „ Amina- „ „	68 „	374	—	—			
		1/4 „ Maria- „ „	75 „	37	15	—			
					—	—	594	15	—
		mit 2% per 3 Monate od. 4% pr. Caſſe.							
		AF. 435. 1 Ballen (12 Packete enth.)							
		gew. Gut, Declaration: wollene Waaren							
		Werth Thlr. 650. — —							
4		Rudolph Wagner in Chemnitz							
		beſtellte, laut Brief vom 15. vor. Mts.							
		2 Stück 3/4 Double 1000. 79 3/4 Ell.	24/24	79	22	6			
		1 „ „ „ 2050. 41 „	30/24	51	7	6			
		5 „ Futterkattun Rayé 366 „	3 2/3 Sgr.	44	22	—			
					—	—	175	22	—
		AF. 436. 1 Ballen, Eilgut, Werth Thlr. 200.							
22		Carl von Maurer in Hamburg.							
		1 Stück 3/4 Rayé, reine Wolle 33 Ell.	3 1/2 Thl.	„	„	„	115	15	—
		als Beipack bei L. Meyer u. Co., hier							
9		A. Merheimer in Frankfurt a/M.							
		kaufte perſönlich							
		6 1/4 Dtzd. Minerva-L. Sh., Parthie, netto	45	281	7	6			
		2 7/12 „ „ „ „ reell	48	124	—	—			
					—	—	405	7	6
		AF. 437. 1 Ballen (9 Packete)							
		gew. Gut, franco Station Hof,							
		Werth Thlr. 450.							
								—	—
							1627	3	—
		* Wie die Buchung unter 2, nur daß ſtatt des einen Debitors 5 Schuldner an Waaren-Conto ſind.							
10	2	Caſſa-Conto *							
		An B. Härtel in Dresden							
		ſandte baar à Conto					50	—	—
		* Wie 3 und 4, nur daß Caſſa-Conto allein Debitor iſt.							
9	2	Cambio-Conto							
		An A. Merheimer in Frankfurt a/M.							
		Nr. 513 pr. 2. März 1865 pr. Frankfurt a/M.	fl.	1745	—	7/4	1000	—	—
		Wie 3 und 4, Cambio-Conto allein Debitor.							

(Memorial)
December 1864. 207

	2	Waaren-Conto*								
107		An E. Stieglitz in Breslau **								
		Faktura vom 23. November								
		30 Schock $^{11}/_{8}$ reinleinen Creas 55		$9^{1}/_{6}$ Thlr.	275	—	—			
		58 „ „ „ „ 25 } netto.		$6^{3}/_{4}$ „	391	15	—			
		41 „ „ halbleinen „ 35 }		6	246	—	—	912	15	—
19		An C. F. Halbring in Magdeburg **								
		sandte zurück laut Brief vom 28. Nov.								
		1 Stück $^{8}/_{4}$ Double Extra $38^{1}/_{2}$ Ellen		$^{40}/_{24}$	64	5	—			
		Nachlaß auf 2 Stück $^{8}/_{4}$ Double 2050 =								
		$79^{1}/_{4}$ Ellen		$^{1}/_{12}$ Thlr.	6	18	—	70	23	—
103		An A. Cohn, hier								
		laut Rechnung von heute								
		$8^{1}/_{4}$ Dutzend Long Cachemire		78	643	15	—			
		$3^{5}/_{12}$ „ $^{14}/_{4}$ „		$40^{1}/_{2}$	138	11	3			
		$1^{1}/_{4}$ „ Long Maria		66	82	15	—			
		$2^{11}/_{12}$ „ $^{14}/_{4}$ „		$34^{1}/_{2}$	100	18	9			
		mit $16^{2}/_{3}$% und 4% per Casse.						965	—	—
100	3	An C. Erber u. Co., Aachen**								
		10 Stück $^{8}/_{4}$ Double Extra 345 Ellen		$^{34}/_{24}$	„	„	„	488	22	6
		mit 4% gegen 4 Monats-Accept.								
		* Wie die Buchung unter 1, nur daß hier 4 Gläubiger durch Waaren-Conto sind.								
		** Die Frachtkosten gehen durch das Cassa-Scontro.						2437	—	6
2	3	An C. F. Liebig in Wien*								
		Cambio-Conto								
		Nr. 516. pr. 3. Februar 1865 meine Entnahme auf dens. (Cours 93 Thlr. für 150 fl.)		fl.	1348	„	93	835	22	6
		Agio-Conto								
		pr. 6% auf Thlr. 889. 2. 9.		„	„	„	„	53	10	3
		* Wie 3.						889	2	9
11	3	An Conrad Rieck, hier*								
		Cambio-Conto								
		Nr. 517 pr. 25. Januar 1865 pr. Neiße			„	„	„	500	—	—
		Agio-Conto								
		pr. 2% auf Thlr. 467. 8. —			„	„	„	9	10	6
		* Wie 3.						509	10	6
11	3	Conrad Rieck, hier*								
		An Cassa-Conto								
		zahlte zurück zum Ausgleich . . .						42	2	6
		An Waaren-Conto								
		32 Stck. Chiffon façonné 1598½ E.		$4^{1}/_{6}$	222	—	6			
		10 Stck. $^{11}/_{8}$ Damast, 603½ E., ausnahmsweise		6	120	21	—	342	21	6
		* Conrad Rieck hat Geld empfangen und Waare bezogen; er ist somit Schuldner an die zwei betreffenden Contos.						384	24	—

5. Zur Abtragung der Schuld an A. Cohn im Betrage von Thlr. 877. 29. 6., bei welcher die nämlichen Bedingungen gelten, wie bei dem am 2. December gekauften Posten (s. Mem. Pag. 207), empfängt derselbe den nebenseitig vermerkten Wechsel, wodurch, unter Hinzufügung des Scontos, ein Ueberschuß von Thlr. 30. 27 Sgr. 6 Pf. entsteht. Wir bemerken noch, daß im Waarengeschäft die Condition „per Casse" gemeinhin nicht so strikte eingehalten wird, als es eigentlich sein müßte, sondern daß meistens nur eine „kurze" Regulirung gemeint ist. Im Uebrigen s. die vorige Buchung.

---

6. Um für ein am nächsten Tage fällig werdendes Accept die Casse zu verstärken, wird der Wechsel auf Hamburg, der für Rechnung von James Douglas u. Son in New-York auf Gevers u. Ellersen in Hamburg gezogen wurde (s. Nr. 3), an der Börse verkauft zum Course von 151¼ Thlr. mit 3½% Zinsen und ½‰ Courtage. Letztere wird, als eine dem Vermittler zukommende Gebühr besonders bezahlt und gehört auf Cambio-Conto, doch findet man dafür auch wohl das Handlungs-Unkosten-Conto belastet. Ueber den Wechsel wird dem Käufer desselben eine Rechnung präsentirt, gleichen Inhalts wie die in der Buchung enthaltene.

---

7. Geschäfte für Auswärtige, vorzüglich für solche in fremden Ländern, werden vielfach durch Commissionäre eingeleitet und beendet, welche den Einkäufer bei den Verkaufshäusern präsentiren, auch wohl die Beförderung der Güter übernehmen und bei Verfall des Postens die Deckung aushändigen. Die Commission wird entweder für jedes abgewickelte Geschäft bezahlt, oder am Schluß des Jahres ausgezogen und alsdann geregelt. Wir haben es in unserem Beispiel mit ersterem Arrangement zu thun. Der Commissionär wird über die von ihm geleistete Zahlung Quittung verlangen, die, wenn in zwei Exemplaren vollzogen, die Bemerkung tragen muß: doppelt, für einfach gültig. Sonst wie unter 4.

---

8. Laut Brief vom 1. December bittet die Handlung Müllers Erben in Eupen um die Ordnung der Faktura vom 31. August, im Belauf von

Thlr. 1891. 2 Sgr. 9 Pf. Unter Abzug von
„ 75. 19 „ 3 „ für 4% Sconto, kommen ihnen gut

Thlr. 1815. 13 Sgr. 6 Pf., wogegen sie eine Entnahme per 15. März 1865 beischließen, welche Accept findet. Dies notirt man im Verfallbuch unter dem Fälligkeitsdatum: März 15. Thlr. 1815. 13. 6. Mem. Pag. 208, Müllers Erben.

---

9. Ein von E. Stieglitz in Breslau gezogener und mit Accept versehener Wechsel von Thlr. 2543. 24 Sgr. — Pf. per 4. December wird baar eingelöst; da aber, analog dem vorigen Fall, der Trassant zu Gunsten des Accept-Contos belastet wurde, als die Annahme geschah, so ist das Accept-Conto, welches die Regulirung auf sich nahm, zu belasten.

---

10. Der ziemlich günstige Cours für die noch als Bestand vorhandenen 4000 Thlr. Mecklenburgische Eisenbahn-Aktien wird benützt; sie werden à 78%, mit Zinsen vom 1. Januar, verkauft. Wie bei dem Wechsel unter Nr. 6 ist dem Käufer Rechnung zu geben, die Courtage à 1‰ wird sofort in Abzug gebracht, da der Vermittler das Geschäft auf seinen Namen macht und selbst die Aktien abnimmt. Die Zinsen werden stets vom Nominalbetrage berechnet. Der Empfänger giebt Quittung über die ihm zukommende Gebühr.

(Memorial) 208

December 1864.

103	3	A. Cohn, hier							
		An Cambio-Conto							
		Nr. 490 pr. 5. Jan. 1865 pr. Berlin			„	„	„	733	10 —
		An Agio-Conto							
		pr. 16⅔% auf Thlr. 877. 29. 6.			146	10	—		
		pr. 4% auf Thlr. 731. 19. 6.			29	7	—	175	17 —
								908	27 —
	3	Cassa-Conto							
		An Cambio-Conto							
		an S. Abich u. Sohn, hier							
		Nr. 508 pr. 1. März pr. Hamburg							
		Bco. Mk. 5362. 14.		151¼	2703	23	6		
		ab, 28 T. Zinsen 3½%			7	10	6	2696	13 —
	3	Cambio-Conto							
		An Cassa-Conto							
		an Makler B. ½ ‰ Ctge. auf obige		Bco. Mk.	5362	14	—	1	10 —
16	3	An Knud Nilson in Christiania							
		Cassa-Conto							
		T. Kahrs zahlte						54	28 6
		Cambio-Conto							
		Nr. 518 pr. 10. d. pr. Hamburg	Bco.	Mk. 800 à 150				400	— —
		Agio-Conto							
		pr. 2% Sconto auf Thlr. 473. 28. 6.		Thlr.	9	15	—		
		„ 2% Provision an T. Kahrs		„	9	15	—	19	— —
								473	28 6
106	3	Müllers Erben in Eupen							
		An Accept-Conto							
		pr. 15. März 1865, mein Accept			„	„	„	1815	13 6
		An Agio-Conto							
		pr. 4% Sconto auf Thlr. 1891. 2. 9.			„	„	„	75	19 3
								1891	2 9
	5	Accept-Conto							
		An Cassa-Conto							
		pr. 4. d. löse ein La. E. Stieglitz, Breslau			„	„	„	2543	24 —
	5	Cassa-Conto							
		An Effekten-Conto							
		an F. Jonas, hier							
		Thlr. 4000. Mecklenb. E.-B.-A.		78	3120	—	—		
		Zinsen 334 Tage		4%	148	13	—		
					3268	13	—		
		ab, Courtage		1‰	4	—	—	3264	13 —

(Memorial)

209 December 1864.

	5	Caſſa-Conto*							
103		An A. Cohn, hier zahlte zur Ausgleichung			„	„	„	30	27 6
		* Wie 3 und 4.							
14	5	An B. D. Levin, Königsberg i/Pr.*							
		Cambio-Conto							
		Nr. 519 pr. 15. Febr. 1865 ſein Accept pr. Königsberg i/Pr.			„	„	„	374	6 —
		Agio-Conto							
		pr. 2% do. Thlr. 381. 26. —			„	„	„	7	20 —
		* Wie 3.						381	26 —
	5	An Waaren-Conto							
16		Knud Nilſon in Chriſtiania kaufte perſönlich (T. Kahrs 2% Proviſion)							
		$5^{7}/_{12}$ Dtzd. Long-Sh. Tartan	56	Thlr.	312	20	—		
		$2^{5}/_{6}$ „ $^{14}/_{4}$ „	30	„	85	—	—		
		$1^{1}/_{2}$ „ „ Amina	35	„	52	15	—	450	5 —
		AF. Nr. 438 — 1 Ballen an T. Kahrs, hier.							
14		B. D. Levin, Königsberg i/Pr. beſtellt lt. Brief vom 3. d.							
		13 Stück Croiſé Prima $915^{1}/_{2}$ E.	$3^{5}/_{12}$	ſgr.	104	8	—		
		4 „ Futtercattun Rayé 283 E.	$3^{1}/_{2}$	„	33	—	6	137	8 6
		AF. Nr. 439. — 1 Kiſte pr. Bahn, gew. Gut, Werth Thlr. 150.							
31		Elfried u. Jonas, hier 9 Stück Lama B $352^{1}/_{4}$ E. (laut Quittung) *	$^{7}/_{12}$	Thlr.	„	„	„	205	14 6
21		Veit u. Strauß in Frankfurt a/M. beſtellt durch meinen Reiſenden							
		50 Stück Futterneſſel X 3824 E.	$2^{5}/_{12}$	ſgr.	308	1	3		
		50 „ „ XX $3849^{1}/_{2}$ E.	$3^{1}/_{4}$	„	417	—	9		
		30 „ Chiffon façonné $1607^{1}/_{2}$ E.	$4^{1}/_{6}$	„	223	8	—	948	10 —
		V & C, Nr. 440/441 2 Kiſten, gew. Gut, franco, Werth Thlr. 1050.							
32		Holm & Lovgren in Gothenburg kauften perſönlich (T. Kahrs, 2% Prov.)							
		3 Stück Double 2050 $118^{1}/_{4}$ E.	$^{30}/_{21}$		147	24	6		
		3 „ „ Extra $115^{3}/_{4}$ E.	$^{40}/_{24}$		192	27	6		
		1 „ Duff 39 E.	$^{26}/_{24}$		42	7	6	382	29 6
		mit 2% und 2% per Caſſe.							
		AF. Nr. 442. 1 Kiſte, gew. Gut, ohne Verſicherung, an Carl Schultz in Lübeck.							
		* Bei Stadtkunden läßt man ſich über den Empfang der Waare, in Ermangelung eines anderen Beweiſes, quittiren.						2124	7 6
102	5	Waaren-Conto * An K. Liepmann, hier, laut Rechnung von heute							
		50 Stück Glacé 3583 E.	$2^{3}/_{4}$	ſgr.	„	„	„	328	13 3
		* Wie 1.							

(Memorial)
December 1864 210

100	5	C. Erber u. Co. in Aachen							
		An Cassa-Conto							
		empfangen baar			„	„	„	238	20 3
		An Cambio-Conto							
		Nr. 485 pr. 31. dss. pr. Bielefeld			132	1	6		
		„ 504 „ 8. Febr. 1866 „ Cöln			45	—	—		
		„ 503 „ „ „ „ „ „			48	24	3		
		„ 506 „ 10. „ „ „ „			50	—	—		
		„ 478 „ 24. Jan. „ „ Dortmund			50	—	—		
		„ 509/514 pr. 28. Febr. 1866 pr. Elberfeld	6 × 50		300	—	—		
		„ 507 pr. 29. dss. pr. Essen Thlr. 46.	75		46	22	6		
		„ 498 pr. 29. Jan. 1866 pr. Essen			50	—	—		
		„ 494 pr. 15. Febr. 1866 pr. Solingen			38	21	6	761	9 9
		A Conto! (Rimesse an das Haus in Aachen.)						1000	— —
109	6	R. Charles u. Co. in Paris							
		An Cassa-Conto *							
		von S. Abich u. Co., hier, gekauft							
		und an Obige remittirt							
		Nr. 520 pr. 28. dss. pr. Paris Frcs. 3324.	80⅓		890	2	9		
		38 T. Zinsen 4½%			4	6	9	894	9 6
		An Cambio-Conto							
		Nr. 501 pr. 31. dss. pr. Paris	Frcs.		1260	51	81	340	10 —
								1234	19 6

* Wie aus dem Nachstehenden und aus der beigefügten Nummer ersichtlich ist, hat man es hier mit einem effektiven Wechsel zu thun, für dessen Werth die Casse das Geld hergiebt und der nun an das Pariser Haus übermacht wird. Bei dieser Grundlage hätte, streng genommen, das Cambio-Conto auftreten und den Betrag übernehmen und wiederum herausgeben müssen, also

1. Cambio-Conto
An Cassa-Conto
Nr. 520 Frcs. 3324. — u. s. w. Thlr. 894. 9. 6.

2. R. Charles u. Co. in Paris.
An Cambio-Conto
Nr. 520 Frs. 3324. — u. s. w. Thlr. 894. 9. 6.

Auf dem Cambio-Conto würde keine Veränderung vorgehen, weil es Debitor für die nämliche Summe ist, für die es Creditor wird, und aus diesem Grunde konnte der Empfänger des Wechsels gleich zu Gunsten des Cassa-Contos belastet werden.

108	6	Ed. John Knox in London							
		An Cassa-Conto							
		von Altenburg u. Levy, hier,							
		Nr. 521 pr. 15. Jan. 1865 pr. London							
		Pfd. St. 420. à 6 Thlr. 21 Sgr.			2814	—	—		
		39 T. Zinsen à 3½%			10	20	—	2824	20 —
		Rimesse per London.							
	6	Cassa-Conto							
		An Cambio-Conto							
		an F. Kowalski, hier, verkauft							
		Nr. 518 pr. 10. dss. pr. Hamburg Bco. Mk. 800	152⅔		„	„	„	407	10 —
	6	Cambio-Conto							
		An Cassa-Conto							
		1% Courtage auf Nr. 518. 520. 521			„	„	„	3	16 —

11. Es langen zwei Avisbriefe von Hamburg an, der eine von A. Warburg, welcher die bei der Spedition des Ballens Nr. 21 entstandenen Spesen dem Gute nachgenommen hat, der zweite von Gevers u. Ellersen, welche mit unserem Geschäft in laufender Rechnung stehen und in solcher die mit Bco.Mk. 3. 4. berechneten Fracht- und Beförderungskosten belasten. Eine Nachnahme bedeutet, daß der Beförderer eines Gutes die Auszahlung an den Auslieferer entrichtet und bei Abgabe diese Kosten nebst den sonst erwachsenen vom Adressaten einzieht. Da A. Warburg diesen Weg gewählt hat, um sich für die Spesen bezahlt zu machen, so ist es nicht nöthig, ihn zu erkennen. Bei G. u. E. ist es anders. Diese müssen creditirt werden, weil sie das Gut versenden, ohne vom Frachtführer das Geld zu erheben.

---

12. Ein von Veit u. Strauß in Frankfurt a/M. einlaufender Wechsel, der als Gegensatz eines Betrages von Thlr. 1248. 29. 9. zu dienen bestimmt ist, soll der Baumwoll-Weberei in Augsburg übermacht werden. In Uebereinstimmung mit der vorseitig abgegebenen Erklärung bei der Rimesse an R. Charles u. Co. wird es zur Vereinfachung vermieden, das Cambio-Conto in Anwendung zu bringen; hierdurch erscheint sofort die Weberei als Debitor an Veit und Strauß.

---

13. Die am 1. December zum Färben, Appretiren ausgegebenen 100 Stück Croisés laufen fertig ein und ertheilt der Appreteur Rechnung über das Arbeitslohn u. s. w., wie in der Buchung speciell enthalten. Man kann jetzt die Calculation machen, was die Waare kostet.

100 Stück rohe Croisés von der Baumwoll-Weberei in Augsburg

4432 Au. à 15¼ kr.	fl. 1126. 28.	Thlr. 643. 21. —
Fracht ab Leipzig	„	4. 7. —
Färben, Appretiren ꝛc.	„	120. 26. —
ergaben 8047½ Ellen	=	Thlr. 768. 24. —
durchschnittlich per Elle		2 Sgr. 10½ Pf.

Diese Berechnung kann noch genauer gemacht werden, da die verschiedenen Farblöhne Preisdifferenzen hervorrufen. Man würde also z. B. sagen, wenn die rohe Waare Thlr. 647. 28 Sgr. kostet, so macht dies auf die Elle

2 Sgr. 5 Pf. roh.	Schwarz (pr. 60 Ellen 20 Sgr.)	1 Elle 4 . . Pf.
Appretiren	(„ „ „ 1½ „)	1 „ 0,30 „
		1 Elle 4,30 „
ab, 8⅓ und 4%	„ „	—,53 „
		3,77 „
Einpapieren		—,23 „
— „ 4 „ Färben ꝛc.		
2 Sgr. 9 Pf. pro Elle schwarz Croisé.		

---

14. Ein an Adolph Meyer u. Co. girirter und am 5. December c. fällig gewesener Wechsel ist vom Bezogenen nicht eingelöst worden, weshalb Protest erhoben wurde. Man hat dafür die Wechselsumme nebst Protestspesen und nebst ⅓% Provision zu bezahlen. Dieses Appoint ist unserem Geschäft von A. B. Zittelmann in Dortmund behändigt worden, und diesem ist es nunmehr nebst dem Dokument, welches die rechtzeitige Protestaufnahme ausspricht, einzusenden, wobei dann ebenfalls wiederum Provision berechnet wird. Wie man schon das Conto von Adolph Meyer u. Co. bei dem ersten der Sätze umgangen hat, so kann auch das Cambio-Conto bis auf den für Provision verdienten Betrag unberührt bleiben, und würde alsdann der Satz lauten:

A. B. Zittelmann in Dortmund

An Cassa-Conto	Thlr.	136. —. —.
An Cambio-Conto, ⅓% Prov.	„	—. 13. 6.
	Thlr.	136. 13. 6.

110	7	Waaren=Conto *								
		An Gevers u. Ellersen in Hamburg								
		Betrag ihrer Spesenrechnung auf								
		E. J. K. Nr. 3460. 1 Ballen, pr.								
		6. dss. Bco. Mk.	3.	4.	151			1	19	—
		Sendung Ed. John Knor in London								
		* Wie 1.								
21										
101	7	An Veit u. Strauß in Frankfurt a/M.								
		Baumwoll=Weberei in Augsburg								
		Nr. 522 pr. 5. Febr. 1865 pr. Augsburg	fl.	2015.	7 kr.	7/4		1151	15	—
		Agio=Conto								
		pr. 4%, 2% u. 2% Sconto		„	„	„	„	97	14	9
								1248	29	9
		Wie 3 u. ff.								
111	7	Waaren=Conto								
		An B. Engelhardt, hier,								
		Rechnung über gefärbte und appretirte								
		60 Stück schwarz Croisé 4846 E. pr. 60 E.			2/3 Thlr.		53	25	3	
		10 „ braun „ 801 1/2 E.								
		10 „ blau „ 805 1/2 „			„ „	1 1/6 „	31	7	6	
		5 „ grün „ 411 „								
		15 „ roth „ 1183 1/2 „			„ „	1 1/2 „	39	26	—	
							124	28	9	
		Appretiren 8047 1/2 E. pr. 60 E.			1 1/2 Sgr.		6	21	3	
							131	20	—	
		Sconto 8 1/3 %					10	29	3	
							120	20	9	
		„ 4%					4	24	9	
							115	26	—	
		Einpapieren von 100 Stück à 1 1/2 Sgr.					5	—	—	
									120	26	—
	7	Cambio=Conto								
		An Cassa=Conto								
		von Adolph Meyer u. Co., hier, Man=								
		gels Zahlung unter Protest zurück								
		Nr. 432 pr. 5. dss. pr. Berlin					133	21	6	
		Protest					1	25	—	
		Provision			1/3 %		—	13	6	136	—	—
23	7	A. B. Zittelmann in Dortmund								
		An Cambio=Conto								
		M/Zhlg. unter Protest zurück, wie oben								
		Nr. 432 pr. 5. dss. pr. Berlin incl. Spesen					136	—	—	
		Provision 1/3 %					—	13	6	136	13	6

(Memorial)
212 December 1864.

111	7	B. Engelhardt, hier, *							
		An Cassa-Conto							
		baar			„	„	„	17	8	6
		An Cambio-Conto							
		Nr. 493 pr. 15. dss. pr. Halle a/S.			„	„	„	91	14	6
		An Waaren-Conto							
		Decort auf 1183½ E. roth Croisé, schlecht gefärbt	¼ Sgr.		„	„	„	9	26	—
		An Agio-Conto							
		pr. 2% extra für comptant			„	„	„	2	7	—
		* Wie 5, nur daß 4 Creditoren vorhanden sind.						120	26	—
21	7	Veit u. Strauß in Frankfurt a/M.							
		An Waaren-Conto							
		bestellt durch meinen Reisenden							
		35 Stück Futterneſſel Z 2486½ E.	4 1/12 sgr.		„	„	„	338	13	3
		V & C Nr. 443. — 1 Kiste, gew. Gut, franco, Werth Thlr. 350. — —								
		Verkauf von Waare.								
101	7	Baumwoll-Weberei in Augsburg							
		An Cambio-Conto							
		Nr. 499 pr. 20. Jan. 1865 pr. Frankf. a/M.		fl.	933	31				
		„ 502 „ 5. Febr. „ „ „		„	427	—				
		„ 515 „ 2. März „ „ „		„	1745	—				
					3105	31	¼	1774	17	6
		An Cassa-Conto								
		in süddeutschen Banknoten		fl.	130	—	—	74	8	6
		Rimesse nach Augsburg						1848	26	—
15	7	R. Naumann sen. in Braunschweig							
		An Waaren-Conto							
		bestellt durch Brief vom 5. dss.							
		12⅔ Dtzd. Cachenez F.		9 Thlr.	„	„	„	114	—	—
		AF Nr. 444. — 1 Packet, per Post								
28	8	An F. Bernhardt jun., hier,								
		Cassa-Conto								
		in Coupons ꝛc.			„	„	„	17	1	6
		Cambio-Conto								
		Nr. 523 pr. 10. dss. pr. Berlin		Thlr.	42	9	—			
		„ 524 „ 31. dss. „ Dortmund		„	50	—	—			
		„ 525 „ „ „ „ „ Thlr. 32. 72 Cents		„	32	21	6			
		„ 526/28 pr. 15. Jan. 1865 pr. Cöln 3 Apts.: 49. 29. 11		„	130	—	—			
		„ 529 pr. 18. Jan. 1865 pr. Cöln		„	128	13	—	403	13	6
		Agio-Conto								
		pr. 2% Sconto auf Thlr. 429. 2. 3.			„	„	„	8	17	3
		Rimesse von F. Bernhardt jun.						429	2	3

(Memorial)
December 1864. 213

26	8	An Seradel frères in Paris							
		Cambio-Conto							
		Nr. 530 pr. 3. Febr. 1865 ihr Accept pr. Paris	Frcs.	3346	45	80	892	11	6
		Agio-Conto							
		pr. $2^1/_2$% Sconto auf Fcs. 3432. 35.	„	85	80	„	22	26	6
		Rimesse von Paris.					915	8	—
105	8	Brederlow u. Co. in Leipzig							
		An Cambio-Conto							
		Nr. 530 pr. 3. Febr. 1865 pr. Paris	Frcs.	3346	45				
		à $80^1/_3$	Thlr.	896	3	—			
		6 Tage Zinsen 4%		—	17	—			
				896	20	—			
		abzüglich Courtage pr. 9. dss.		—	13	6	896	6	6
		Diese Belastung beruht in ihrem Resultat auf einer Berechnung, welche das Leipziger Haus gegeben hat, und man hat sich hierbei zu denken, daß die Buchung zuerst nur die Specialitäten des Wechsels berücksichtigte und daß Platz gelassen wurde, um die Berechnung nach Thalern hinzuzufügen, welche Brederlow u. Co. am 9. December gaben.							
	8	An Waaren-Conto							
33		Steiner u. Becker, hier,							
		24 Stück $^{11}/_8$ Dimiti 1694$^1/_2$ E.	$5^1/_4$ Sgr.	296	16	—			
		2 „ $^{11}/_8$ Damast 152 „	$6^1/_4$ „	31	20	—			
		31 Schock $^6/_4$ gebl. Leinen Nr. 300	$8^{11}/_{12}$ „	276	12	6			
		16 „ „ „ „ „ 450	$11^3/_4$ „	188	—	—			
		3 „ „ „ „ „ 560	$14^5/_8$ „	43	26	3	836	14	9
		8% per Ziel (vom 31. dss. 4 Monat Accept) oder 10% per Casse. Laut Quittung!							
13		Steinthal u. Ernest, hier,							
		13 Stück Sommerstoff 456$^1/_4$ E. Parthie	$^{28}/_{24}$	„	„	„	532	8	9
		netto per Cassa!							
10		B. Härtel in Dresden							
		bestellt an meinen Agenten R. Salberg							
		15 Stück $^{11}/_8$ Shirting 400. 1157 E.	$4^1/_6$ Sgr.	160	21	—			
		25 „ „ „ 500. 1901$^1/_2$ „	$4^2/_3$ „	295	23	6	456	14	6
		AF Nr. 445. — 1 Kiste, gew. Gut, Werth Thlr. 500. — —							
26		Seradel frères in Paris							
		bestellt durch Brief vom 24. vor. Mts.							
		63 Stück Long Cachemire rayé	25 Frcs.	1575	—	„			
		Kiste		6	25				
		AF Nr. 446. — Gew. Gut,	Frcs.	1581	25		421	20	—
		Werth Thlr. 450. — —					2246	28	—

15. Der Rechtsanwalt erscheint und präsentirt einen Wechsel, welcher vom Bezogenen nicht bezahlt worden ist und auf welchem sich die Nothadresse unseres Geschäfts befindet. Es wird Erklärung abverlangt, ob hier die Einlösung zu Ehren eines der Giranten geschehen wird, und da wir unter diesen den uns befreundeten Herrmann Mendel in Danzig finden, der unsere Intervention im Fall der Noth angerufen hat, so wird die Erklärung abgegeben, daß die Zahlung für H. M. in D. zu erwarten sei. Der Wechsel nebst Protest wird bei der von Seiten des letzten Inhabers erfolgten Präsentation eingelöst und an M. unter Angabe des Vorfalls eingesandt, der die Auslagen sofort in baarer Kasse zu decken hat.

---

16. Für Rechnung von Mosäus u. Wolff in Posen zahlen hiesige Frankenstein und Wolff Thlr. 31. 29. —., worüber doppelte Quittung ertheilt werden muß. (Quittung s. Nr. 7.)

---

17. Zur Bestreitung der Wirthschaftsausgaben entnimmt der Prinzipal Thlr. 65. und gleichzeitig läßt er eine Rechnung von Thlr. 38. 17. 6. für Wein bezahlen, bei welcher er einen Wechsel per Dortmund in Zahlung giebt.

---

18. Der Agent R. Salberg in Dresden zeigt an, daß ihm Rudolph Wagner in Chemnitz die Anzeige gemacht habe, 2 Stück $^{8}/_{4}$ Double 1000. wegen unzureichender Qualität nicht verwenden zu können, und daß er, da seine Bemühungen, durch einen kleinen Preisnachlaß die Annahme zu erwirken, fehlgeschlagen seien, die 2 Stück auf sein Lager gelegt habe. Hier kann man nun entweder den Agenten für den Betrag belasten und Wagner creditiren, oder man fügt das Dispositions-Waaren-Conto ein. Ersterer Weg dürfte deshalb unzweckmäßig sein, weil hier ein noch erst der Ordnung harrender Betrag mit solchen zusammenkommt, die als definitiv zu betrachten sind; wir wählen deshalb den zweiten. Den Frachtantheil bis Chemnitz und die Spesen nach Dresden betragen —. 23 Sgr. —., für welche der Agent erkannt sein will.

---

19. Für ein Comptoirpult, für eine Stehleiter im Lager werden Thlr. 31. 18 Sgr. bezahlt.

---

20. Der am 8. December auf Cambio-Conto eingegangene und am 10. fällige Wechsel wird eingezogen.

---

21. Man empfängt nachträglich eine Rate aus dem Concurse von Julius Beudler in Trier, dessen Conto durch Gewinn- und Verlust-Conto bereits im Jahre 1863 ausgeglichen wurde.

(Memorial)
December 1864. 214

34	9	Herrmann Mendel in Danzig An Caſſa-Conto löſe ein zu Ehren ſeines Giros pr. 7. dſs. pr. hier	Thlr.	385	7	6			
		Proteſt und Speſen		3	13	6	388	21	—
		An Agio-Conto 1/3 % Interventions-Proviſion		„	„	„	1	9	—
							390	—	—
	9	Caſſa-Conto							
20		An Moſäus u. Wolff in Poſen Frankenſtein u. Wolff, hier, zahlen		„	„	„	31	29	—
	9	Haushaltungs-Conto An Caſſa-Conto baar	Thlr.	65	—	—			
		desgl. gegen Rechnung von S. Berger, Rüdesheim, Reſt		5	26	—	70	26	—
		An Cambio-Conto an Obigen Nr. 525. pr. 31. dſs. pr. Dortmund Thlr.	32.72 ℅				32	21	6
							103	17	6
	9	Dispoſitions-Waaren-Conto							
4		An Rudolph Wagner in Chemnitz ſandte an R. Salberg in Dresden, von dieſem auf Lager genommene 2 Stück 6/4 Double 1000. 79¾ E.	24/24	„	„	„	79	22	6
	9	Waaren-Conto							
33		An R. Salberg in Dresden für Frachtantheil auf obige 2 Stück Double, von Rudolph Wagner nach- genommen, und Fracht bis Dresden		„	„	„	—	23	—
	9	Handlungs-Utenſilien-Conto An Caſſa-Conto laut Rechnung des Tiſchlermeiſters Perlwitz, für 1 Pult und Stehleiter		„	„	„	31	18	—
	10	Caſſa-Conto An Cambio-Conto Nr. 523 pr. dato per hier		„	„	„	42	9	—
	10	Caſſa-Conto An Gewinn- und Verluſt-Conto Schlußvertheilungsrate in dem Con- curſe von Julius Bendler in Trier		„	„	„	8	1	3

(Memorial)
215 December 1864.

	10	Waaren-Conto *							
108		An Ed. John Knox in London							
		laut Faktura vom 25. vor. Mts.							
		118 Stück Himalayan-Shawls à 17 Sh.	Pfd. St.	100	6	—			
		2½% Discont		2	10	2			
				97	15	10			
		Packung		—	2	2			
		pr. 25. Februar 1865		97	18	—	646	24	9
		(Calculationsbuch.)							
		118 Stück Shawls Thlr. 646. 24. 9.							
		Spesen in Hamburg „ 1. 19. —.							
		Fracht von Hamburg „ 1. 26. —.							
		Eingangszoll „ 41. 26. —.							
		Spesen „ —. 8. 3.							
		Thlr. 692. 14. —.							
		pr. Stück Thlr. 6. 5. 6.							
		* Wie 1.							
29	10	An L. Drogulinski, Posen							
		Cassa-Conto							
		sandte in einer a vista Anweisung per hier		„	„	„	59	16	—
		Agio-Conto							
		pr. 2% Sconto auf Thlr. 60. 23.		„	„	„	1	7	—
		Rimesse von Posen					60	23	—
24	10	G. Bertram in Bremen							
		An Waaren-Conto							
		bestellte laut Brief vom 14. November (Rest seines Auftrags)							
		8 Stück Lama A 268½ E.	⅔ Thlr.	„	„	„	179	—	—
		AF Nr. 447. 1 Ballen, Eilgut, ohne Versicherung.							
	10	An Steiner u. Becker, hier							
33		Cassa-Conto							
		baar		„	„	„	83	22	—
		Effekten-Conto							
		Thlr. 600. Rhein. Eisenbahn-Actien	107¾	646	15	—			
		Zinsen 339 Tage	4%	22	18	—	669	3	—
		Agio-Conto							
		pr. 10% Sconto auf Thlr. 836. 14. 9.		„	„	„	83	19	9
							836	14	9
10	10	An B. Härtel in Dresden							
35		R. Salberg in Dresden							
		Derselbe empfing von Ersterem		„	„	„	39	10	—
		Agio-Conto							
		pr. 2% Sconto auf Thlr. 91. 4. 6.		„	„	„	1	24	6
							41	4	6
		Incl. früher gezahlter Thlr. 50. zum Ausgleich v. Thlr. 91. 4. 6. durch Vermittelung des Agenten in Dresden.	Abrechnung						

(Memorial).
December 1864. 216

	10	Cassa-Conto							
35		An R. Salberg in Dresden							
		sandte baar			„	„	„	40	— —
		Remesse des Agenten in Dresden.							
36	10	Julius L. Witte in Dresden							
		An Dispositions-Waaren-Conto							
		R. Salberg verkauft v. meinem Lager							
		2 Stück 8/4 Double 1000. 79¾ E.		23/24	„	„	„	76	12 9
		mit 4% Sconto, ausnahmsweise							
104	11	Adolph Meyer u. Co., hier							
		An Cambio-Conto							
		Nr. 488 pr. 28. dss. pr. Magdeburg		Thlr.	500	—	—		
		„ 524 „ 31. „ „ Dortmund		„	50	—	—	550	— —
		An Cassa-Conto							
		in Coupons, E.-Anweisgn. ꝛc.			„	„	„	274	9 —
		An Agio-Conto							
		pr. 12½% und 4%			„	„	„	129	23 —
		Abrechnung mit Adolph Meyer u. Co.						954	2 —
	12	Accept-Conto *							
		An Cassa-Conto							
		löse ein							
		pr. dato Ltta. E. Stieglitz			„	„	„	1348	17 —
		* Wie 9.							
112	12	Waaren-Conto *							
		An Abr. Allan u. Co., London,							
		laut Faktura vom 23. November,							
		franco Hamburg							
		26 Stück Waterproof 624½ Yards							
		2 Sch. 6 P.		Pfd. St.	78	1	3		
		Discont 2½%		„	1	19	—		
				„	76	12	3		
		Versicherung u. Police		„	—	4	3		
		Fuhrlohn u. Packung		„	—	1	7		
				„	76	18	1		
		Commission 2%		„	1	10	9		
		pr. 23/11. c.		„	78	8	10		
		* Wie 1.			à 6¾			529	14 9
28	12	F. Bernhardt jun., hier							
		An Waaren-Conto							
		14 Stück Croisé, schwarz,	986 E.	3⅓	109	16	9		
		3 „ „ , roth,	214½ E.	3½	25	—	9		
		1 „ „ , weiß,	72 E.	3¼	7	24	—	142	11 6
		laut Quittung.							
20	12	Mosáus u. Wolff in Posen							
		An Waaren-Conto							
		22 Stück Himalayan-Shawls		7⅙ Thlr.	„	„	„	157	20 —
		AF Nr. 448. 1 Ballen, Eilgut. Werth Thlr. 170.							

22. Man wünscht, die Faktura von Abr. Allan u. Co. in London, mit denen das erste Geschäft gemacht ist, und da die gelieferte Waare in Ordnung befunden wurde, glatt zu ordnen. Der schuldende Betrag war Pfd. St. 78. 8. 10. per 23. November. Einen passenden Wechsel dafür zu finden, ist nicht möglich, daher muß ein solcher besonders ausgeschrieben werden. Man wird die Zinsen zu berechnen haben, welche zu vergüten sind. Die Sicht ist pr. 8 Tage gewählt, also per 21. December; da in England aber noch 3 Respekttage Handelsusance sind, so würde die Gutschrift erst pr. 24. December erfolgen. Es machen 31 Tage à 5% — 6 Sh. 9 P., die wir dem Hause durch Zinsen-Conto creditiren, während es für den Baarverlag, den die Bezahlung des Wechsels erforderlich macht, debitirt wird.

---

23. Der Reisende tritt seine Tour an. Für das, was derselbe in baar empfängt bei Antritt der Reise und von den Kunden, welche er besucht, wird entweder ein Conto eingerichtet, welches mit dem Namen dieses Commis überschrieben wird, oder welches die Benennung „Reise-Conto" empfängt. Nach Beendigung der Geschäftsreise oder beim Bücherschluß gleicht man den Unterschied, der den Verbrauch repräsentirt, durch Unkosten-Conto aus. Dem Reisenden werden Thlr. 60. —. —. eingehändigt für Rechnung des Geschäfts und gleichzeitig wird ihm sein Gehalt bis ultimo December ausgezahlt.

---

24. Eine am 20. December fällige Entnahme von E. Stieglitz, für welche das Haus gleich bei Avis derselben durch Accept-Conto belastet worden ist, wird präsentirt, und da man nicht liebt, auf so kurze Zeit zu acceptiren, so wird die Zahlung mit Abzug des Bankdiscounts à 6% angeboten und vom Inhaber angenommen. Aus der Natur des Accept-Contos, als wirkungsloses Mittelglied, geht hervor, daß es weder Gewinn, noch Verlust haben kann, und wir haben demnach den gezahlten Minderbetrag als eine Einnahme zu betrachten, welche das disponible Geld hat; es ist ein Zins, den dasselbe einbringt.

---

25. Um einem Freunde, mit dem wir sonst nicht in geschäftlicher Verbindung stehen, gefällig zu sein, nehmen wir von ihm Wechsel in langer Sicht und geben ihm dagegen aus dem Portefeuille kurze Wechsel, den Rest aber baar. Die Zinsberechnung geschieht gegenseitig à 6%. Wollte man jenem Freunde ein Conto geben, so würde man ihn erkennen für die Wechsel, die er giebt, abzüglich des Discents, und ihn dagegen debitiren für die Wechsel, die er empfängt, und für das baare Geld. Um aber die Vermehrung des Personen-Contos zu umgehen, kann man das Cambio-Conto belasten und creditiren für die reinen Ergebnisse der getauschten Wechsel. Im nebenseitigen Beispiel wurden genommen Thlr. 904. 13. 3., gegeben Thlr. 667. 18. 3. in Wechseln, mithin vergrößerte sich das Cambio-Conto um Thlr. 236. 25. —.; an Zinsen wurden verdient Thlr. 12. 16. —., ausgegeben Thlr. —. 14. 6., Unterschied Thlr. 12. 1. 6., um welche sich wiederum der Zufluß des Cambio-Contos verringert, so daß es effektiv nur um Thlr. 224. 23. 6. zunahm. Wir möchten übrigens eine derartige Vereinfachung der Niederschrift kaum anrathen, sie entbehrt der Uebersichtlichkeit.

(Memorial)
December 1864. 217

	13	Zinsen-Conto							
112		An Abr. Allan u. Co. in London							
		Zinsen 31 Tage à 5% vom 23/11. bis							
		24/12. auf Pfd.St. 78. 8. 10.	Pfd. St.	—	6	9	2	8	3
112	13	Abr. Allan u. Co. in London							
		An Cassa-Conto							
		von Koch u. Glasewald, hier,							
		Nr. 531 pr. 21. dss. pr. London	Pfd. St.	78	15	7			
		à 6. 21 Sgr.	Thlr.	527	24	9			
		Zinsen 82 Tage	6%	7	16	6			
		Courtage	1‰	—	15	9	535	27	—
	13	An Cassa-Conto							
37		Reise-Conto							
		an N. N. Reisespesen		„	„	„	60		
		Unkosten-Conto							
		Gehalt an N. N. bis 31. dss.		„	„	„	50		
							110	—	—
	13	Accept-Conto							
		An Cassa-Conto							
		löse ein							
		pr. 20. dss. Ltta. E. Stieglitz		„	„	„	749	9	—
	13	Cassa-Conto							
		An Zinsen-Conto							
		Zinsen 7 Tage à 6% auf früher ein-							
		gelöste Thlr. 749. 9. — auf mich selbst		„	„	„	—	26	—
	13	Cambio-Conto							
		An Cambio-Conto							
		nehme von A. Wolff, hier,							
		Nr. 532 pr. 1. März 1865 pr. Graudenz							
		78 T. Nr. 96	Thlr.	123	14	6			
		„ 533 „ 5. „ 1865							
		pr. Aachen 82 T. Nr. 72	„	88	2	—			
		„ 534 „ 6. März 1865	„						
		pr. Berlin 83 T. Nr. 332		400	—	—			
		„ 535 „ 9. März 1865	„						
		pr. Breslau 86 T. Nr. 252		292	26	9			
		752/60		904	13	3			
		ab, Zinsen		12	16	—			
				891	27	3			
		gebe an denselben							
		Nr. 484 pr. 15. d.							
		pr. Berlin 2 T. Nr. 8 Thlr. 400. — —							
		Nr. 500 pr. 21. d.							
		pr. Berlin 8 T. „ 21 „ 267. 18. 3							
		29 60 Thlr. 667. 18. 3							
		ab, Zinsen „ — 14. 6		667	3	9	224	23	6
		An Cassa-Conto							
		baar an A. Wolff zum Ausgleich		„	„	„	224	23	6
							449	17	—

(Memorial)
218 December 1864.

23	13	An A. B. Zittelmann, Dortmund							
		Cambio-Conto							
		Nr. 536 pr. 11. März 1865 pr. Crefeld	Thlr.	37	—	—			
		„ 537 „ „ „ „ „ „		37	12	—	74	12	—
		Thlr. 37. 40 Cts.							
		Agio-Conto		„	„	„	3	3	—
		pr. 4% Sconto auf Thlr. 77. 15. —.					77	15	—
		Cassa-Conto		„	„	„	136	13	6
		gegen den retournirten Wechsel					213	28	6
		Die Remesse geschieht gegen einen Waarenposten und gegen die Ricambio-Note, welche letztere in baar bezahlt wird. Um diese Scheidung deutlicher zu machen und um hiernach die Uebertragung auf Conto geschehen zu lassen, ist Cambio-Conto und Agio-Conto besonders advirt.							
	14	An Waaren-Conto							
6		F. Grünfeld Wwe. in Breslau							
		bestellt laut Brief vom 12. dss.							
		$12^1/_4$ Dtzd. $1^1/_4$ Minerva	Thlr. 25	306	7	6			
		$6^7/_{12}$ „ „ Electoral	$31^1/_2$	207	11	3	513	18	9
		AF Nr. 449. — 1 Ballen, gew. Gut. Werth Thlr. 550. —							
38		Adams u. Herold in Dresden							
		bestellt durch R. Salberg							
		4 Stück Waterproof $143^3/_4$ E.	$^5/_6$ Thlr.	„	„	„	119	23	9
		2% und 2% pr. Casse.							
		AF Nr. 450. — 1 Ballen, Eilgut, Werth Thlr. 130. —							
7		Reimann u. Winterfeld in Stettin							
		bestellt durch meinen Reisenden							
		12 Stück Shirting 300 $863^1/_2$ E.	$3^1/_2$ Sgr.	100	22	3			
		8 „ Piqué 367 E.	$5^1/_4$ „	64	6	9			
		5 „ Imitirt Leinen XX $372^1/_2$ E.	$3^1/_3$ „	41	11	9			
		1 „ roth Croisé 73 E.	$3^2/_3$ „	8	27	9	215	8	6
		AF Nr. 451. — 1 Kiste, gew. Gut, Werth Thlr. 240.							
							848	21	—
7	14	An Reimann u. Winterfeld in Stettin							
37		Reise-Conto							
		zahlten an meinen Reisenden		„	„	„	13	12	—
		Cambio-Conto							
		übergaben demselben, von ihm remittirte							
		Nr. 538 pr. 15. Febr. 1865 pr. Stralsund		„	„	„	375	15	—
		Agio-Conto							
		pr. 6% Sconto auf Thlr. 413. 22. —		„	„	„	24	25	—
							413	22	—
		Der Reisende sendet den Wechsel auf Stralsund seinem Hause, das baare Geld wird von ihm zurückbehalten, weshalb solches dem Reise-Conto belastet worden ist.							

(Memorial)
December 1864. 219

	14	Cassa-Conto							
34		An Herrmann Mendel in Danzig							
		sandte baar Thlr. 400. —. —.							
		zahle an A. Mendel, hier „ 10. —. —.					390	—	—
	14	Waaren-Conto							
104		An Adolph Meyer u. Co., hier							
		laut Rechnung von heute							
		34 Dtzd. Long-Tartan $50^1/_2$	Thlr.	1717	—	—			
		38 „ $^{14}/_4$ „ 27	„	1026	—	—	2743	—	—
27	15	James Douglas u. Son, New-York							
		An Waaren-Conto							
		laut Absprache mit Douglas jr.							
		Consignations-Waare für Montevideo							
		34 Dtzd. Long-Tartan 53	Thlr.	1802	—	—			
		34 „ $^{14}/_4$ „ $28^1/_2$	„	969	—	—			
				2771	—	—			
		68 Cartons		13	18	—			
		Blechkisten und Holzkisten		26	22	6	2811	10	6
		AF Nr. 452/456. — 5 Kisten an Edmond Talamon in Havre, Eilgut, Werth Thlr. 3100. — — 3 Fakturen. Condition: nach 3 Monaten Entnahme von 85% des obigen Betrages pr. 3 Monate auf Gevers u. Ellersen in Hamburg; vom Verfalltermin der Entnahme Zinsvergütung des Vorschusses à 6%, der Ueberschuß geht zur Hälfte.*							
		* Angenommen, James Douglas u. Son verkaufen die Partbie, abzüglich der Spesen ꝛc., mit Thlr. 3211. 10. 6., Valuta per 20. August, so erledigt sich dies Geschäft, wie folgt. Am 15. März trassirt der Absender gegen Thlr. 2389. 20. —. (85%), welche ihm per 15. Juni belastet werden, vom 15. Juni bis zum 20. August hat er Zinsen zu zahlen für die als Vorschuß aufgefaßte Trattenzahlung, der Avance von Thlr. 400. wird alsdann zwischen ihm und James Douglas u. Son getheilt.							
	15	Cassa-Conto *							
		An Cambio-Conto							
		an A. Wahrendorff, hier							
		Nr. 516 pr. 3. Februar 1865 pr. Wien	Fl.	1348	—				
		(per 150 fl.) à	85 Thlr.	763	26	—			
		zu, Zinsen 12 Tage	5% „	1	8	—	765	4	—
		discontire bei der Haupt-Bank							
		Nr. 492 pr. 15. Jan. 1865 pr. Elbing 30 T. Nr.	74	244	29	—			
		„ 529 „ 18. „ „ „ Cöln 33 „ „	42	128	13	—			
				373	12	—			
		abz. Zinsen à 6% Nr.	116	1	28	—	371	14	—
		* Wie 6.					1136	18	—

8	15	An Tavernier u. Co. in Paris								
109		R. Charles u. Co. in Paris								
		Nr. 539 pr. 90 Tage dato, meine Entnahme auf Erstere, pr. Paris	Frcs.	648	—		172	24	—
104		Adolph Meyer u. Co., hier								
		Nr. 540 pr. 90 Tage dato, wie oben	Frcs.	2560	50				
		à 80 1/3 Thlr.	Thlr.	685	19	3			
		ab, 30 Tage Zinsen	6%	3	12	9	682	6	6
		Agio-Conto								
		pr. 2% Sconto auf Frcs. 3274. —	Frcs.	65	50				
		und Coursdifferenz auf Frcs. 2560. 50		„	„	„	18	1	6
							873	2	—
		Obiger Satz zeigt uns wiederum die Umgehung des Cambio-Contos in zwei Fällen. An das Pariser Haus sind Frcs. 648. — remittirt und Adolph Meyer u. Co. haben den anderen Wechsel zum Course empfangen. Man konnte auch die Buchungen so arrangiren:								
		An Tavernier u. Co. in Paris								
		R. Charles u. Co. in Paris Frcs. 648. —	à 80 Thlr.	172	24				
		Cambio-Conto Frcs. 2560. 50. „ „ „		682	24				
		Agio-Conto „ 65. 50. „ „ „		17	14				
				873	2				
		Adolph Meyer u. Co. hier								
		An Cambio-Conto								
		Frcs. 2560. 50. laut obiger Berechnung	Thlr.	682	6	6				
		Bei der Vergleichung der beiderseitigen Buchungen ergiebt sich, daß im zweiten Fall das Cambio-Conto den Coursverlust von 17 Sgr. 6 Pf. übernimmt, während ihn dort das Agio-Conto trägt. Im Effekt sind die Buchungen gleich.								
110	15	Gevers u. Ellersen in Hamburg								
		An Cassa-Conto								
		zahle für ihre Rechnung an B. Hirschfeld, hier	Mk. Bco.	59	—					
		à 152 1/2					30	—	—
100	15	C. Erber u. Co. in Aachen								
		An Waaren-Conto								
		liefere aus an D. Specht, hier								
		1 Stück 3/4 Double extra, fehlerhaft. 35 1/4 E.	31/24	„	„	„	49	28	—
32	16	An Holm u. Lovgren in Gothenburg								
		Cassa-Conto								
		T. Kahrs zahlte	„	„	„	„	360	10	—
		Agio-Conto								
		pr. 4% Sconto auf Thlr. 382. 29. 6.	Thlr.	15	9	6				
		„ 2% Provision an T. Kahrs	„	7	10	—	22	19	6
		Rimesse durch Vermittelung ihres Commissionärs					382	29	6
102	16	K. Liepmann, hier								
		An Cambio-Conto								
		Nr. 538 pr. 15. Febr. 1865 pr. Stralsund		„	„	„	375	15	—

(Memorial)
December 1864. 221

3	16	Dölle u. Abraham in Pesth An Waaren-Conto kauften von meinem Transito-Lager 102 Stck. Himalayan-Shawls à Pfd. St. 1.	Pfd. St.	102	—	—	688	15	—
		mit 2½% Sconto, nach 3 Monaten entweder Wechsel auf London in kurzer Sicht oder baar preuß. Court. zum Cours							
		EJK. Nr. 2463. — 1 Ballen.							
3	16	An Dölle u. Abraham in Pesth Cambio-Conto Nr. 541 pr. 12. Jan. 1865 pr. Leipzig (Anweisung)	"	"	"	"	1876	4	—
		Agio-Conto pr. 2½% Sconto auf Pfd. St. 283. 13. 5.							
		à 6. 23½ Sgr. Thlr. 1924. 7. —.	Thlr.	48	3	—			
		abz. Coursgewinn (6. 22½ — 6. 23½)	"	9	13	6	38	19	6
							1914	23	6
39	16	M. Levinstein in Mühlhausen An Cassa-Conto vergüte an Adolph Meyer u. Co., hier, Protestspesen Mangels Annahme auf Thlr. 500. —. —. pr. 28. dss. pr. Magdeburg	"	"	"		2	5	—
		Der Wechsel selbst ist noch nicht zurückgekommen, der Bezogene hat nur erst verweigert, zu acceptiren, will indeß bei Verfall zahlen.							
5	16	An Waaren-Conto A. E. Müller u. Sohn in Frankfurt a/M. bestellt durch Brief vom 10. dss.							
		26 Schock ⁶/₄ reinleinen Creas 35.	8¾ Thlr.	227	15	—			
		14 " " " " 55.	11⅙ "	156	10	—			
		10 " " " " 70.	13⅛ "	131	7	6	515	2	6
		AF Nr. 457. — 1 Kiste, gew. Gut. Werth Thlr. 550. —. —.							
19		C. F. Halbring in Magdeburg 1 Stück ⁸/₄ Double 2030. 32½ E.	30/24	"	"	"	40	18	9
		Beipack bei Henneberg u. Co., hier							
11		Conrad Rieck, hier 11 Stück Chiffon façonné 561 E.	4⅙	"	"	"	77	27	6
		laut Quittung					633	18	9
18	17	An Gebrüder Halberstadt in Wien * Cambio-Conto Nr. 542 pr. 13. März 1865 meine Entnahme auf fl. 2232. — à 86		"	"	"	1279	20	—
		Agio-Conto pr. 4% Sconto auf Thlr. 1333. — —		"	"	"	53	10	—
		* Wie 3.					1333	—	—

222 (Memorial) December 1864.

101	17	Baumwoll-Weberei in Augsburg.								
		An Cambio-Conto								
		Nr. 541 pr. 12. Jan. 1865 pr. Leipzig Anweisg. per fl.		3283	14		1876	4	—
107	17	E. Stieglitz in Breslau *								
		An Accept-Conto								
		pr. 15. März 1865 mein Accept		„	„	„	2349	21	—
		* Wie 8.								
5	17	An A. E. Müller u. Sohn in Frankf. a/M.								
		Cassa-Conto								
		senden baar		„	„	„	1212	—	—
		Agio-Conto								
		per 10% Sconto auf Thlr. 1346.19.6.		„	„	„	134	19	6
		Rimesse von Frankfurt a/M.					1346	19	6
	17	An Waaren-Conto								
23		A. B. Zittelmann in Dortmund								
		bestellt durch Brief vom 15. dss.								
		5 Stück Glacé, coult. 381½ E.	3⅓ Sgr.	42	11	9				
		2 „ „ grün 154 E.	3½ „	17	29	—				
		3 „ weiß Shirting 500. 230½ E.	4⅔ „	35	25	9				
		10 Schock ⅝ gebl. Leinen 10.	7 Thlr.	70	—	—				
		10 „ „ „ „ 160.	8 „	80	—	—	246	6	6
		AF. Nr. 458. — 1 Kiste, gew. Gut, Werth Thlr. 270.								
40		B. E. Lapinski in Posen								
		bestellt durch meinen Reisenden								
		(L. Drogulinski in Posen garantirt)								
		12 Schock ¹¹/₈ reinleinen Creas 35.	8¾	105	—	—				
		6 „ „ „ „ 45.	9¾	58	15	—				
		2 „ ⅝ „ „	11⁵/₁₂	22	25	—	186	10	—
		mit 2% und 2% per Casse								
		AF. Nr. 459. — 1 Ballen, gew. Gut, Werth Thlr. 200.								
31		Elfried u. Jonas, hier								
		13 Stück Lama B. 492¼ E.	⅞ Thlr.	„	„	„	287	4	3
		laut Quittung.								
12		R. Griesheim Söhne in Offenbach a/M.								
		bestellt durch Brief vom 14. dss.								
		30 Stück Nessel Z 2154 E.	3¹¹/₁₂ sgr.	„	„	„	281	6	6
		AF Nr. 460. — 1 Kiste, gew. Gut, Werth Thlr. 300. an F. Huberle in Frankfurt a/M.								
							1000	27	3
25	19	An Wilkinson u. Morris in London								
41		James Eton in London								
		für Zahlung der Ersteren an ihn	Pfd. St.	149	13	3	997	22	6
		Agio-Conto								
		per 2½ Sconto auf Pfd. St. 153.10.—	„	3	16	9	25	17	6
				153	10	—	1023	10	—
		James Eton ist der Agent in London, welcher das Incasso des Postens besorgt hat.								

(Memorial)
December 1864. 223

41	19	An James Eton in London								
		Cambio-Conto								
		Nr. 543 pr. 14 Tage Sicht per London								
		meine Entnahme auf ihn	Pfd. St.	145	3	5	967	24	—
		Waaren-Conto								
		pr. 3% Provision	"	4	9	10	29	28	6
				149	13	3	997	22	6
		James Eton in London läßt auf sich ziehen, abzüglich der ihm zukommenden Provision.								
39	19	Cassa-Conto								
		An M. Levinstein, in Mühlhausen,								
		durch Postanweisung		"	"	"	2	5	—
	19	Cambio-Conto								
		An Cassa-Conto								
		Disconten von F. Werner, hier,								
		Nr. 544. pr. 12. März 1865 pr. Oppeln	Thlr.	382	13	—			
		„ 545. „ 13. „ „ „ Berlin	"	767	5	3			
				1149	18	3			
		Discont Nr. 961.	6%	16	—	6			
				1133	17	9			
		Ankauf von Wechseln Provision	1/3%	3	23	3	1129	24	6
		gegen baar.								
102	19	K. Liepmann, hier								
		An Cassa-Conto								
		baar in Coupons ꝛc.		"	"	"	4	10	6
		An Cambio-Conto								
		Nr. 479 pr. 10. Febr. 1865 pr. Hamburg Bco.Mk. 843. 4.	à 152	427	7	6			
		Nr. 491 pr. 10. Febr. 1865 pr. Berlin		50	—	—			
		„ 544 „ 12. März „ „ Oppeln		382	13	—	859	20	6
		An Agio-Conto					25	9	3
		per 2% Sconto auf Thlr. 1264. 25. 3.					889	10	3
		Abrechnung mit K. Liepmann.								
	20	Cassa-Conto								
		An Cambio-Conto								
		an S. Abich u. Sohn, hier,								
		Nr. 543 pr. 14 Tage Sicht per London								
		Pfd.St. 145. 3. 5. à 6. 21.	Thlr.	972	20				
		74 Tage Zinsen	5%	10	—	—	982	20	—
		Verkauf eines Wechsels.								
105	20	Brederlow u. Co. in Leipzig								
		An Cambio-Conto								
		Nr. 542 pr. 13. März 1865 pr. Wien	fl.	2232	—	—			
		à 85	Thlr.	1264	24	—			
		ab, Zinsen 21 T. 5% Thlr. 3. 21. —								
		Courtage „ —. 20. —		4	11	—			
		pr. 23. c.		1260	13	—			
		Nr. 536 pr. 6. März 1865 pr. Berlin		400	—	—	1660	13	—
		Rimesse nach Leipzig, der zweite Wechsel findet Gutschrift per Verfall!								

(Memorial)
224 December 1864.

100	20	C. Erber u. Co. in Aachen								
		An Cassa-Conto								
		baar				„	„	„	7	19 3
		An Cambio-Conto								
		Nr. 526/528 pr. 15. Januar 1865 per Cöln 3 Apts. à 50		Thlr.		150	—	—		
		Nr. 517 pr. 25. Jan. 1865 per Reiße		„		500	—	—		
		„ 487 „ 24. Febr. „ „Danzig		„		86	4	9	736	4 9
		An Agio-Conto								
		per 6% auf Thlr. 1855. 3. — (per Casse statt Accept)							111	9 —
		incl. 1000 Thlr. à Conto.							855	3 —
101	21	Baumwoll-Weberei in Augsburg								
105		An Brederlow u. Co. in Leipzig								
		meine Entnahme auf Letztere								
		Nr. 546 pr. 3 Monat dato per Leipzig		Thlr.		1500	—	—		
		„ 547 „ „ „ „ „ „		„		1421	24	6	2921	24 6
				per fl.		5113	8			
		An Agio-Conto								
		per 2% Sconto auf fl. 13925. 31.		„		278	31	per	159	3 6
		Rimesse durch eigene Entnahmen.				5391	39		3080	28 —
1	21	An F. Förster u. Co. in Bromberg								
37		Reise-Conto								
		zahlen an meinen Reisenden				„	„	„	25	13 —
		Cambio-Conto								
		übergeben demselben								
		Nr. 548 pr. 19. Febr. 1865 pr. Marienwerder				„	„	„	500	— —
		Agio-Conto				„	„	„	10	21 6
		per 2% auf Thlr. 536. 4. 6.							536	4 6
		Rimesse durch Vermittelung des Reisenden.								
33	21	Steiner u. Becker, hier								
		An Waaren-Conto								
		3 Stück weiß Shirting 700. 232½ E.		5 Sgr.		38	22	6		
		1 „ Damast 71 E.		6¼ „		14	23	6		
		10 Schock ⅚ gebl. Leinen 360.		9¾ „		97	15	—	151	1 —
		laut Quittung!								
38	22	An Adams u. Herold in Dresden								
35		R. Salberg in Dresden								
		Derselbe empfängt von Ersteren				„	„	„	114	17 6
		Waaren-Conto								
		Vergütung für 2 Löcher = ½ Elle		⅝ Thlr.		„	„	„	—	12 6
		Agio-Conto								
		per 2 und 2% auf Thlr. 119. 11. 3.				„	„	„	4	23 9
		Abrechnung durch den Agenten in Dresden.							119	23 9
35	22	Cassa-Conto								
		An R. Salberg in Dresden								
		sandte baar				„	„	„	100	— —
		Rimesse des Agenten in Dresden.								

(Memorial)
December 1864. 225

1	23	F. Förster u. Co. in Bromberg								
		An Waaren-Conto								
		bestellt durch meinen Reisenden								
		4 Stück Piqué 197½ E.	5¼ Sgr.	„	„	„	34	17	—	
		AF. Nr. 461. — per Post								
	23	Cassa-Conto								
		An Waaren-Conto								
		gegen baar verkauft an N. N.								
		1 Schock ⁰/₄ reinleinen Creas 45	10½	10	15	—				
		¼ Dtzd. Himalayan-Shawls	8	24	—	—				
		¹/₀ „ Cachenez	9¹/₀	18	10	—	52	25	—	
	23	Accept-Conto *								
		An Cassa-Conto								
		löse ein								
		per dato Ltta. M. Bein u. Co., Bielefeld		„	„	„	1134	27	6	
		* Wie 9.								
6	24	An F. Grünfeld Wwe. in Breslau								
		Cambio-Conto								
		per 15. April 1865 pr. Breslau, Accept		„	„	„	840	27	—	
		Agio-Conto								
		Nr. 549 per 10% Sconto auf Thlr. 934. 10. 6.		„	„	„	93	13	6	
		Rimesse von Breslau.					934	10	6	
104	27	Adolph Meyer u. Co., hier								
		An Cassa-Conto								
		in baar		„	„	„	475	20	3	
		An Cambio-Conto								
		Nr. 519 pr. 15. Febr. 1865 per Königsberg i/Pr.	Thlr.	374	6	—				
		„ 548 „ 19. „ „ per Marienwerder	„	500	—	—				
		„ 545 „ 13. März „ per Berlin	„	767	5	3	1641	11	3	
		An Agio-Conto								
		per 12½% u. 4% Sconto		„	„	„	533	6	3	
							2650	7	9	

Beispiel einer Abrechnung, wie die obige.
Es standen noch offen und sollen reguliert werden:

brutto	Thlr. 589. 14. 3.
„ „	2743. —. —.
	Thlr. 3332. 14. 3.
ab, 12½% Sconto „	416. 16. 3.
	Thlr. 2915. 28. —.
4% Sconto „	116. 20. —.
	netto Thlr. 2799. 8. —.
Wechsel auf London (Fol. 220) „	682. 6. 6.
	Thlr. 2117. 1. 6.

Hiergegen in baar

	Thlr. 475. 20. 3.
3 Wechsel „	1641. 11. 3.
	Thlr. 2117. 1. 6.

(Memorial)
226 December 1864.

	28	Caſſa-Conto *							
		An Effecten-Conto							
		verkaufe an E. Herzberg, hier,							
		Thlr. 600. — Rhein. E.-B.-Actien à	109⅛	654	22	6			
		Zinſen 357 T.	4%	23	24	—	678	16	6
		* Wie 10.							
108	28	Ed. John Knox in London							
		An Caſſa-Conto							
		kaufe von S. Abich u. Co. hier							
		Nr. 350 pr. 28. Jan. 1866 pr. London	Pfd. St.	220	—	—			
		à 6. 20.	Thlr.	1466	20	—			
		Zinſen 2 Mte.	6%	14	20	—	1481	10	—
		Rimeſſe nach London.							
15	28	R. Naumann sen. in Braunſchweig							
		An Waaren-Conto							
		beſtellt durch Brief vom 27. dſs.							
		14¹¹/₁₂ Dtzd. Cachenez F	9 Thlr.	„	„	„	134	7	6
		AF. Nr. 462. — per Poſt.							
	28	Waaren-Conto							
40		An B. E. Lapinski in Poſen							
		empfange zurück, Beiſchluß bei E. Cohn							
		1 Schock ¹¹/₈ reinleinen Creas 45	9¾ Thlr.	„	„	„	9	22	6
		Zurückſendung von Waare							
33	29	Steiner u. Becker, hier							
		An Waaren-Conto							
		3 Stück ¹⁰/₄ reinleinen Creas	19⅝	58	26	3			
		2 „ ¹²/₄ „ „	22¾	45	15	—	104	11	3
		laut Quittung!							
22	29	An Carl v. Maurer, Hamburg							
		Caſſa-Conto							
		ſendet baar		„	„	„	391	7	—
		Agio-Conto							
		per 6% Sconto auf Thlr. 416. 6. —.		„	„	„	24	29	—
		Rimeſſe von Hamburg					416	6	—
	29	Haushaltungs-Conto *							
		An Caſſa-Conto							
		für baar entnommene		„	„	„	45	—	—
		* Wie 17.							
31	30	An Elfried u. Jonas, hier							
		Cambio-Conto							
		Nr. 351 per 4 Monate dato pr. Berlin,							
		ihr Accept		„	„	„	483	23	—
		Agio-Conto							
		per 2% Sconto auf Thlr. 492. 18. 9.		„	„	„	8	25	9
							492	18	9

(Memorial)
December 1864. 227

103	30	A. Cohn, hier *								
		An Cassa-Conto								
		in baar an ihn				„	„	„	261	22 6
		An Cambio-Conto								
		Nr. 486 per 31. c. pr. Berlin				386	22	6		
		„ 532 „ 1. März 1865 pr. Graudenz				123	14	6	510	7 —
		An Agio-Conto								
		per 16 2/3 % Sconto auf Thlr. 965. —. —.				160	25	—		
		„ 4 „ „ „ „ 804. 5. —.				32	5	6	193	— 6
		* Wie 5.							965	— —
42	31	Julius Wagner u. Co. in Dresden								
		An Waaren-Conto								
		bestellt per Mitte Januar								
		40 Stück weiß Shirting 100. 3008 E.	2 2/3 Sgr.			267	11	3		
		25 „ „ „ 300. 1872 1/2 E.	3 5/12 „			213	7	9		
		30 „ „ „ 400. 2243 E.	4 1/12 „			303	9	—		
		20 Schock 6/4 gebleicht Leinen 160.	7 11/12 „			158	10	—		
		25 „ „ „ „ 360.	9 3/4 „			243	22	6	1188	— 6
		2% u. 2% Sconto nach 3 Monat 3 Monat. Valuta per 15. Januar 1865								
		AF. Nr. 463/465. — 3 Kisten, per gew. Gut. Werth Thlr. 1300. — —								
		An Cassa-Conto *								
	31	Waaren-Conto								
		den 1. c. Fracht v. Augsburg a/ Croisés	Thlr.			4	7	—		
		„ 2. „ „ „ Breslau a/ 2 Kisten	„			6	23	6		
		„ „ „ Rollgeld a/ 1 Stück Double von Magdeburg	„			—	2	—		
		„ „ „ „ a/ 1 Ballen von Aachen	„			—	5	—		
		„10. „ Fracht u. Steuer a/ 1 Ballen von London	„			44	—	3		
		„12. „ „ u. Nachnahme auf 1 Ballen desgl.	„			3	9	—		
		„15. „ Frankatur auf 2 Sendungen nach Frankfurt a/M.	„			22	3	6		
		„30. „ Rechnung über gelieferte Kisten	„			74	23	—		
		„ „ „ Packungsmaterialien	„			12	19	—	168	2 3
		Agio-Conto								
		den 3. c. Damno auf 100 Thlr. ausl. C.-A.	„			—	10	—		
		„ 6. „ „ „ 10 Stück Louisd'or	„			—	16	6		
		„14. „ Courtage auf Pfd. St. 78.15.7.	„			—	16	—		
		„30. „ Courtagerechng. von R. Marcuse	„			2	22	6		
		„ „ „ „ auf Thlr. 600.—.—. Rhein. C.-B.-A.	„			—	20	—	4	25 —
		Unkosten-Conto								
		den 24. c. Weihnachtsgeschenke	„			119	—	—		
		„ 26. „ Gasrechnung	„			14	26	6		
		„ 31. „ Localmiethe	„			215	—	—		
		„ „ „ Salairs an die Commis	„			166	20	—		
		„ „ „ Hausdiener	„			17	—	—		
		„ „ „ Porto pro December	„			8	3	6	540	20 —
		* Auszug der Nebenausgaben aus dem Cassa-Scontro							713	17 3

26. Bis hier gingen die Arbeiten des gewöhnlichen Geſchäftsganges, das Verſenden und Beziehen von Waaren, der Eingang und der Ausgang von Wechſeln, von baarem Gelde u. ſ. w. Dieſe Arbeiten ſind beendet und es kommen jetzt diejenigen an die Reihe, welche behufs Abſchluß der Contos nothwendig werden. Den Agenten ertheilt man Rechnung über die ihnen zukommende Proviſion und bucht dieſelbe als eine Speſe, welche das Waaren-Conto trifft, zu Laſten deſſelben; man gleicht das unter Perſonen-Conto ſtehende Reiſe-Conto aus, weil der Hauptbetrag für Koſten daraufgegangen ſein dürfte, und ſchreibt Forderungen, die gefährdet ſind, entweder ganz ab, oder verkleinert ſie ſo weit, als man zu verlieren denkt, wobei das Gewinn- und Verluſt-Conto Debitor wird. Proviſionsbuchung und Ausgleichung des Reiſe-Contos wird nebenſtehend dargelegt.

---

27. Man empfängt am Schluß des Jahres von denjenigen Häuſern, die eine Zinsberechnung pro et contra eintreten laſſen, Conto-Corrent. Ueber deſſen Anfertigung findet man das Nähere unter „Comptoirarbeiten". Hier haben wir zu betrachten den Verkehr in der Landesvaluta und den Verkehr in fremder Währung. Als Beiſpiel des erſteren figurirt hier die Rechnung mit Brederlow u. Co. Dieſelben haben zwei Entnahmen auf ſie honorirt, und da die erſte zum Theil vor Verfall gedeckt wurde, auch die zweite durch den Abſchluß per 31. December einen Zinsgewinn bringt, ſo iſt die Belaſtung von Thlr. 41. 27. 6. leicht erklärlich. Für dieſe Accepte rechnet die Leipziger Firma $^1/_4$% Proviſion, außerdem beanſprucht ſie Vergütung der Porti, Stempel ꝛc., wofür ſie zu erkennen iſt.

Bei dem Verkehr mit Ed. John Knox in London, von welchem Waaren gekauft und dem Rimeſſen gemacht ſind, darf nicht außer Acht gelaſſen werden, daß wir es eigentlich nur immer mit Pfund Sterling zu thun haben und daß die Führung nach Thalern ꝛc. nur deshalb geſchehen muß, um nicht die Gliederung des Ganzen zu unterbrechen. Wollte man ſich die Mühe machen, jede Faktura ꝛc. über einen Waarenpoſten genau danach zu calculiren, was die Deckung an Baarauslagen erfordert, ſo könnte auf dem Conto ſelbſt gar keine Differenz entſtehen, da indeß bei der Creditirung der Beträge die Pfund Sterling à $6^3/_4$ in Thaler verwandelt werden, während die zur Deckung eingekauften Wechſel bald über, bald unter jenem Courſe bezahlt werden, ſo iſt es natürlich, daß der Saldo, wenn wir ihn nach den augenblicklichen Anſchaffungskoſten berechnen, nicht mit dem Saldo in der Thalerrubrik übereinſtimmen wird. Konnten wir die Rimeſſen billiger einhandeln, ſo giebt dies einen Gewinn; koſteten ſie uns mehr, als wir gedacht hatten, ſo reſultirt ein Verluſt, und dieſer Unterſchied wird demnach auch ganz richtig auf Gewinn- und Verluſt-Conto gebracht. Da der Saldo Ed. John Knox Thlr. 900. —. 6 Pf. Caſſe beanſpruchen würde, wenn wir ihn ausgleichen wollten, und da ſein Credit nur erſt Thlr. 887. 28.— ausweiſt, ſo müſſen ihm noch Thlr. 12. 8 Sgr. 6 Pf. nachträglich gutgebracht werden. Mit dem Conto von R. Charles u. Co. in Paris iſt es genau das Nämliche.

Digitized by Google

(Memorial)
December 1864. 228

	31	Waaren-Conto							
35		An R. Salberg in Dresden							
		2% Provision auf die durch ihn bewirkten Verkäufe pro 1864, netto	Thlr.	4893	12	—	97	26	6
	31	Unkosten-Conto							
37		An Reise-Conto							
		für Reisespesen durch N. N.		„	„	„	98	25	—
105	31	Brederlow u. Co. in Leipzig							
		An Zinsen-Conto							
		Zinsen à 6%, laut Conto-Corrent, zu meinen Gunsten Nr. 4515/60		„	„	„	41	27	6
105	31	An Brederlow u. Co. in Leipzig							
		Agio-Conto							
		1/4% Provision auf Thlr. 5643. 27. 6.		„	„	„	14	3	—
		Unkosten-Conto							
		Porti, Stempel ꝛc., laut Conto-Corrent		„	„	„	1	16	6
							15	19	6
108	31	An Ed. John Knox in London							
		Zinsen-Conto							
		Zinsen à 5%, laut Conto-Corrent, zu meinen Lasten Nr. 20412/7300	Pfd. St.	2	15	11	18	26	3
		Unkosten-Conto		à 6 3/4					
		Porti, Stempel ꝛc., laut Conto-Corrent	„	1	8	1	9	14	6
		Gewinn- und Verlust-Conto							
		Saldo zu seinen Gunsten per dato	„	133	—	8			
		zum Tagescourse à 6. 23.	Thlr.	900	—	6			
		nach meinen Büchern ist er	„	887	28	—			
		mithin Verlust		„	„	„	12	8	6
							40	19	3
109	31	An R. Charles u. Co. in Paris							
		Zinsen-Conto							
		Zinsen à 6% Nr. 8764/60	Frcs.	145	77	80	38	26	—
		Unkosten-Conto							
		Porti, Stempel ꝛc.	„	12	48	—	3	10	—
		Gewinn- u. Verlust-Conto							
		Saldo zu ihren Gunsten per dato	„	2150	44				
		zum Tagescourse à 80	Thlr.	573	13	6			
		nach meinen Büchern ist er	„	561	10	3			
		mithin Verlust					12	3	3
							54	9	3

(Memorial)
229 December 1864.

	31	Zinsen-Conto							
110		An Gevers u. Ellersen in Hamburg							
		Zinsen 5% Nr. 57/72, lt. Cto.-Corrent	Bco.Mk.	—	13	132	—	12	6
		Gewinn- u. Verlust-Conto							
110		An Gevers u. Ellersen in Hamburg							
		Saldo zu ihren Gunsten per dato	Bco.Mk.	10	7				
		zum Tagescours von 152	Thlr.	5	8	6			
		nach meinen Büchern ist er	"	4	28	6			
	31	mithin Verlust		"	"	"	—	10	—
112		An Abr. Allan u. Co. in London							
		Coursverlust, zur Ausgleichung ihres Contos		"	"	"	4	4	—
							4	14	—
		Nach Pag. 217 des Memorials und nach der dazu gegebenen Erklärung ist die Ausgleichung nach Pfund Sterling geschehen, es ist aber noch diejenige in Thalern nothwendig, weil auf einem völlig regulirten Conto kein Saldo bleiben kann. Es war ein Verlust am Course, der den Unterschied hervorrief, und dieser wird hiermit erledigt.							

Das Conto-Correntbuch.

In dem vorstehenden Memorial sind alle diejenigen Buchungen enthalten, welche im Laufe des December durch Veränderungen an den Einzelnheiten des Geschäftsvermögens und der von Seiten des Geschäfts noch zu erfüllenden Verbindlichkeiten nothwendig wurden. Das Nächste, dem wir uns zuwenden, ist das Conto-Correntbuch, in welchem mit sämmtlichen Geschäftsfreunden Rechnung geführt wird und das, wie wir schon früher sagten, die Details des im Hauptbuch enthaltenen Personen-Contos enthält, so daß, wenn in letzterem der Saldo gezogen wird, dieser mit der Gesammtheit von Schuld und Guthaben im Conto-Correntbuch genau übereinstimmen muß. Indem wir wegen der Einrichtung auf den sich speciell mit diesem Buch beschäftigenden Artikel zurückblicken und indem wir somit als bekannt voraussetzen, daß die linke Blattseite für das Debet, die rechte für das Credit bestimmt ist, wollen wir an die im Memorial enthaltenen „Posten" die nöthigen Bemerkungen knüpfen, was bei der Uebertragung zu beachten ist.

Vorfall 1 zeigt die Baumwoll-Weberei in Augsburg als Gläubiger für eine Waarenlieferung. Die Valuta, in welcher dieselbe Rechnung ertheilt und nach welcher auch die Rimessen einzurichten sind, ist die süddeutsche Gulden-Währung. Wir müssen aus diesem Grunde zwei Columnen für dieses Conto halten und bringen in das Credit desselben: December 1. Per Waaren-Conto 205. fl. 1126. 28. Thlr. 643. 21. —. Nach geschehener Uebertragung wird im Memorial unter der Zahl 101, das Folio des Conto-

Correntbuchs ausdrückend, ein wagrechter Strich angebracht, welcher ausdrücken soll, daß der Posten auf Conto steht.

Vorfall 2 giebt zu keiner besonderen Bemerkung Anlaß. Man schlägt die Rechnung von F. Förster u. Co. in Bromberg (Fol. 1) auf und trägt in deren Debet: December 1. An Waaren-Conto. 205. Thlr. 266. 21. 6.

Vorfall 3 erfordert die Gutschrift für James Douglas u. Son in New-York. Der creditirte Betrag gleicht, wie wir auf Fol. 27 des Conto-Correntbuches sehen, einen am 1. September belasteten Waarenposten aus. Um eine leichtere Uebersicht zu gewinnen, was auf einem Conto unregulirt und was andererseits erledigt ist, pflegen viele Buchhalter für das zur Erledigung Gekommene Striche oder Buchstaben in Anwendung zu bringen. Wir haben uns für unser Conto-Correntbuch des Strichzeichens bedient. Nebenbei möchte es noch der Erwähnung werth sein, daß in manchen Häusern die Praxis herrscht, von Wechseln, die in der Buchung enthalten sind und wo sie als Aussteller der Entnahmen figuriren, den Verfalltag anzumerken, um rasch übersehen zu können, für welchen Betrag der Auftraggeber noch verpflichtet ist. Auf Vorfall 3 angewendet, würde folgende Fassung im Credit erforderlich sein:

Decbr. 1. Per 2Debitoren. $^1/_3$ (d. h. 1. März) 205. Thlr. 2763. 16. —.

Von den zunächst folgenden Buchungen heben wir hervor die Debitirung von E. Gollacz und Sohn in Wien, welche die erste Beziehung machen. Die Niederschrift ist die übliche, doch empfiehlt es sich, die abgesprochenen Zahlungsbedingungen hinzuzufügen, um nicht erst auf die Buchung selbst zurückzugehen. Vorzugsweise ist für solche Vermerke der Ausdruck der Zahlen durch Buchstaben beliebt, die ein bestimmtes Wort ergeben, wie z. B. avec profit, wobei a die 1, v die 2 u. s. w. ersetzt. Es hat dies das Gute, daß man einem Fremden, der in die Bücher guckt, nicht die Conditionen verräth. Der Vermerk für Gollacz wäre, wenn wir jenes Wort für uns verwerthen: v Proc. per e Mt., c Proc. per Casse, für das Conto von A. Cohn (siehe 2. Decbr. Pag. 207) wäre er av v/e und c Proc. per Cassa.

Auf Seite 207 finden wir Conrad Rieck belastet für Thlr. 384. 24. —, weil jedoch der Satz „An Cassa-Conto" die Ausgleichung der dicht darüber befindlichen Abrechnung bewirkt, ist eine Theilung von Nutzen, so daß wir also schreiben würden:

Decbr. 3. An Cassa-Conto 207 Thlr. 42. 2. 6.
Decbr. 3. An Waaren-Conto 207 Thlr. 342. 21. 6.

Mit R. Charles u. Co. in Paris ist die eigentliche Rechnung auf Franken gegründet, wenn also der auf Pag. 210 eingetragene Posten auf ihr Conto gebracht wird, haben wir in Betracht zu ziehen, wie groß die Summe in jener Währung ist. Stehen wir mit einem solchen Hause in Zinsberechnung, so sind die Verfalltage von Wichtigkeit. Der angeregte Satz kann hiernach folgendermaßen variirt werden:

1) Dec. 6. An 2 Creditores. 210. Frcs. 4584. 51. Thlr. 1234. 19. 6.

2) Dec. 6. An Cassa-Conto 210. per $^{28}/_{12}$. Frcs. 3324.—. Thlr. 894. 9. 6.
Dec. 6. An Cambio-Cto 210. per $^{31}/_{12}$. Frcs. 1260. 51. Thlr. 340. 10.—.

Das Gesagte ist für die darauf folgenden Buchungen Ed. John Knox in London und Gevers u. Ellersen in Hamburg in gleicher Weise maßgebend.

Vorfall 12 hat insofern etwas Abweichendes, als wir zum ersten Mal zwei persönlichen Contos in einem Satz begegnen, mit deren einem wir in Thalern, mit deren anderem wir in Gulden abrechnen. Es ist besondere Aufmerksamkeit nöthig, um sich bei solchen Doppelposten keiner Auslassung schuldig zu machen. Hier haben wir erst Fol. 21 des Conto-Correntbuchs aufzusuchen und in das Credit von Veit u. Strauß zu bringen:

Dec. 7. Per 2 Debitores. 211. Thlr. 1248. 29. 9.,

worauf die Baumwoll-Weberei in Augsburg (Cto.-Crtbuch, Fol. 19) belastet wird:

Dec. 7. An Veit u. Strauß. 211. fl. 2015. 7. Thlr. 1151. 15. —.

Man achte ja auf die richtige Summe, es wäre ein grober Fehler, wenn man aus Unachtsamkeit die fl. 2015. 7. mit dem Betrage von Thlr. 1248. 29. 9. einschreiben wollte. Die für den nämlichen Schuldner auf Pag. 212 verzeichnete baare Casse und die Wechsel würden zusammengefaßt „An 2 Creditores" fl. 3235. 31. Thlr. 1848. 26. —., weil keine Zinsberechnung seitens der Augsburger Weberei stattfindet.

Bei Seradel (Pag. 213) ist der Preis der Cachemire-Shawls in Franken gestellt, mithin muß in dieser Valuta Rechnung geführt werden, neben Thlr. 421. 20. sind Frcs. 1581. 25. zu vermerken.

Eben so, wie man bei Anknüpfung neuer Verbindungen von dem eingeräumten Sconto Notiz nimmt, ist dies auch erforderlich, falls ein Posten anders verkauft wird, als es sonst Regel ist. Wir finden in der Buchung, Pag. 216, Julius L. Witte in Dresden, daß ihm bei diesen 2 Stück Waare 4% bewilligt wurden, was auf dem Conto beigeschrieben wird.

Gleichermaßen wird bei dem Posten zu Lasten von Julius Wagner u. Co. in Dresden verfahren, dessen Valuta per 15. Januar 1865 gestellt wurde, weil dies für den Termin der Regulirung von Bedeutung ist.

Zum Schluß geben wir noch das Nähere über die Ermittelung des Gewinnes oder Verlustes auf Contos, die eine fremde Währung aufweisen und deren Saldo auf denjenigen Werth gebracht wird, den er am Tage des Abschlusses in Wahrheit repräsentirt. Wir wählen zu diesem Zweck die Rechnung von R. Charles u. Co. in Paris (Conto-Correntbuch Fol. 109). Addiren wir die Beträge in Debet und Credit, nachdem bereits Zinsen, Porti ꝛc. übertragen sind, so finden wir im Haben

Frcs. 9382. 95. Thlr. 2502. 3. 9., auf der entgegenstehenden Seite
„ 7232. 51. „ 1940. 23. 6., nach den Büchern bleibt mithin

ein Saldo von

Frcs. 2150. 44. Thlr. 561. 10. 3. Jene Frcs. würden aber, wollte man sie am 31. December decken, eine Baarauslage von Thlr. 573. 13. 6. nöthig machen, und man wird das Credit von R. Charles u. Co. um den Differenzbetrag, hier um Thlr. 12. 3. 3. vermehren müssen, um das Guthaben auf seine richtige Höhe zu bringen.

Conto-Correntbuch.

Digitized by Google

1
Debent F. Förſter u. Co.

1864									
Auguſt	18	An Waaren-Conto				130	536	4	6
Decbr.	1	„ „ „				205	266	21	6
„	23	„ „ „				223	34	17	—
							837	13	—
1865									
Jan.	1	An Saldo					301	8	6

2
Debet C. F. Liebig

1864									
Septbr.	3	An Waaren-Conto				138	889	2	9
Novbr.	22	„ „ „				199	579	4	3
							1468	7	—
1865									
Jan.	1	An Saldo					579	4	3

3
Debent Dölle u. Abraham

1864									
Septbr.	12	An Waaren-Conto .	147	Pfd.	283	13 Sh.	3 D.	1914	23	6
Decbr.	16	„ „ „ .	221		102	—	—	688	15	—
								2603	8	6
1865									
Jan.	1	An Saldo . . .						688	15	—

4
Debet Rudolph Wagner

1864									
Octbr.	7	An Waaren-Conto				171	267	1	—
Decbr.	2	„ „ „				206	175	22	—
							442	23	—
1865									
Jan.	1	An Saldo					363	—	6

5
Debent A. E. Müller u. Sohn

1864									
Novbr.	18	An Waaren-Conto				196	1346	19	6
Decbr.	16	„ „ „				221	515	2	6
							1861	22	—
1865									
Jan.	1	An Saldo					515	2	6

n Bromberg. 1 Credunt

1864							
Decbr.	21	Per 3 Debitoren	224	536	4	6
„	31	„ Saldo		301	8	6
				837	13	—

in Wien. 2 Credit

1864							
Decbr.	3	Per 2 Debitoren pr. 3. Februar 1865	207	889	2	9
„	31	„ Saldo		579	4	3
				1468	7	—

in Pesth. 3 Credunt

1864							
Decbr.	16	Per 2 Debitoren	221	1914	23	6
„	31	„ Saldo		688	15	—
				2603	8	9

in Chemnitz. 4 Credit

1864							
Decbr.	9	Per Dispositions-Waaren-Conto . . .	214	79	22	6
„	31	„ Saldo		363	—	6
				442	23	—

in Frankfurt a/M. 5 Credunt

1864							
Decbr.	17	Per 2 Debitoren	222	1346	19	6
„	31	„ Saldo		515	2	6
				1861	22	—

6
Debet F. Grünfeld Wwe.

1864							
Septbr.	4	An Waaren-Conto		138	934	10	6
Octbr.	13	„ „ „		177	833	26	6
Novbr.	30	„ „ „		204	339	23	6
Decbr.	14	„ „ „		218	513	18	9
					2621	19	3
1865							
Jan.	1	An Saldo			1687	8	9

7
Debent Reimann u. Win

1864							
August	28	An Waaren-Conto		135	413	22	—
Decbr.	14	„ „ „		218	215	8	6
					629	—	6
1865							
Jan.	1	An Saldo			215	8	6

8
Debent Tavernier u. Co.

1864							
Novbr.	22	An Waaren-Conto	199	Frcs. 3274	—	—	873	2	—

9
Debet A. Merheimer

1864						
August	28	An Waaren-Conto	135	1255	15	—
Decbr.	2	„ „ „	206	403	7	6
				1660	22	6
1865						
Jan.	1	An Saldo		660	22	6

10
Debet B. Härtel

1864						
Juli	13	An Waaren-Conto	93	91	4	6
Decbr.	8	„ „ „	213	456	14	6
				547	19	—
1865						
Jan.	1	An Saldo		456	14	6

Digitized by Google

6

in Breslau. Credit

1864						
Decbr.	24	Per 2 Debitoren	225	934	10	6
„	31	„ Saldo		1687	8	9
				2621	19	3

7

terfeld in Stettin. Credunt

1864						
Decbr.	14	Per 3 Debitoren	218	413	22	—
„	31	„ Saldo		215	8	6
				629	—	6

8

in Paris. Credunt

1864						
Decbr.	15	Per 3 Debitoren	220	873	2	—

9

in Frankfurt a/M. Credit

1864						
Decbr.	2	Per Cambio-Conto	206	1000	—	—
„	31	„ Saldo		660	22	6
				1660	22	6

10

in Dresden. Credit

1864						
Decbr.	2	Per Cassa-Conto	206	50	—	—
„	10	„ 2 Debitoren	207	41	4	6
„	31	„ Saldo		456	14	6
				547	19	—

11
Debet — Conrad

1864						
Juli	30	An Waaren-Conto	108	467	8	—
Decbr.	3	„ Cassa- „	207	42	2	6
„	„	„ Waaren-Conto	„	342	21	6
„	11	„ „ „	221	77	27	6
				929	29	6
1865						
Januar	1	An Saldo		420	19	—

12
Debent — R. Griesheim

1864						
Octbr.	1	An Waaren-Conto	165	417	21	6
Novbr.	22	„ „ „	199	218	7	6
Decbr.	17	„ „ „	222	281	6	6
				917	5	6
1865						
Januar	1	An Saldo		917	5	6

13
Debent — Steinthal

1864						
Novbr.	19	An Waaren-Conto	196	142	3	6
Decbr.	8	„ „ „	213	532	8	9
				674	12	3
1865						
Januar	1	An Saldo		674	12	3

14
Debet — B. D. Levin

1864						
Juli	6	An Waaren-Conto	86	381	26	—
Decbr.	5	„ „ „	209	137	8	6
				519	4	6
1865						
Januar	1	An Saldo		137	8	6

15
Debet — R. Naumann sen.

1864						
Novbr.	24	An Waaren-Conto	200	52	24	—
Decbr.	7	„ „ „	212	114	—	—
„	28	„ „ „	226	134	7	6
				301	1	6
1865						
Januar	1	An Saldo		301	1	6

Digitized by Google

Rieck, hier. 11 Credit

1864						
Decbr.	3	Per 2 Debitoren	207	509	10	6
„	31	„ Saldo		420	19	—
				929	29	6

Söhne in Offenbach a/M. 12 Credunt

1864						
Decbr.	31	Per Saldo		917	5	6
				917	5	6

u. Ernest, hier. 13 Credunt

1864						
Decbr.	31	Per Saldo		674	12	3
				674	12	3

in Königsberg i/Pr. 14 Credit

1864						
Decbr.	5	Per 2 Debitoren	209	381	26	—
„	31	Per Saldo		137	8	6
				519	4	6

in Braunschweig. 15 Credit

1864						
Decbr.	31	Per Saldo		301	1	6
				301	1	6

16
Debet — Knud Nilson

1864							
Octbr.	31	An Waaren-Conto	189	473	28	6
Decbr.	5	„ „ „	209	450	5	—
				924	3	6
1865						
Januar	1	An Saldo		450	5	—

17
Debent — Claſſen u. Heller

1864						
Novbr.	15	An Waaren-Conto	195	468	1	3
Decbr.	2	„ „ „	206	336	3	6
				804	4	9
1863						
Januar	1	An Saldo	.	336	3	6

18
Debent — Gebrüder Halberſtadt

1864						
Septbr.	13	An Waaren-Conto	148	531	2	3
Octbr.	„	„ „ „	177	168	9	6
Novbr.	21	„ „ „	198	344	25	—
„	30	„ „ „	204	288	23	3
				1333	—	—

19
Debet — C. F. Halbring

1864						
Novbr.	19	An Waaren-Conto	196	510	5	—
Decbr.	16	„ „ „	221	40	18	9
				550	23	9
1865						
Januar	1	An Saldo	.	480	—	9

20
Debent — Moſäus u. Wolff

1864						
Juli	23	An Waaren-Conto	102	32	29	—
Decbr.	12	„ „ „	216	157	20	—
				190	19	—
1865						
Januar	1	An Saldo		158	20	—

16

in Chriſtiania. Credit

1864							
Decbr.	3	Per 3 Debitoren	208	473	28	6
„	31	„ Saldo		450	5	—
				924	3	6

17

in Cöln. Credunt

1864							
Decbr.	1	Per 4 Debitoren	205	468	1	3
„	31	„ Saldo		336	3	6
				804	4	9

18

in Wien. Credunt

1864						
Decbr.	17	Per 2 Debitoren	221	1333	—	—
				1333	—	—

19

in Magdeburg. Credit

1864						
Decbr.	2	Per Waaren-Conto	207	70	23	—
„	31	„ Saldo		480	—	9
				550	23	9

20

in Poſen. Credunt

1864						
Decbr.	9	Per Caſſa-Conto	214	31	29	—
„	31	„ Saldo		158	20	—
				190	19	—

21
Debent — Veit u. Strauß

1864						
Septbr.	26	An Waaren-Conto	161	1248	29	9
Novbr.	13	„ „ „	195	1540	13	9
Decbr.	5	„ „ „	209	948	10	—
„	7	„ „ „	212	338	13	3
				4076	6	9
1865						
Januar	1	An Saldo		2827	7	—

22
Debet — Carl v. Maurer

1864						
Octbr.	8	An Waaren-Conto	172	416	6	—
Decbr.	2	„ „ „	206	115	15	—
				531	21	—
1865						
Januar	1	An Saldo	.	115	15	—

23
Debet — A. B. Zittelmann

1864						
Septbr.	29	An Waaren-Conto	164	77	15	—
Decbr.	7	„ Cambio- „ . . RR (Retour-Rimesse)	211	136	13	6
„	17	„ Waaren- „	222	246	6	6
				460	5	—
1865						
Januar	1	An Saldo	.	246	6	6

24
Debet — G. Bertram

1864						
Novbr.	14	An Waaren-Conto	195	323	22	6
Decbr.	10	„ „ „	215	179	—	—
				502	22	6
1865						
Januar	1	An Saldo		502	22	6

25
Debent — Wilkinson u. Morris

1864									
Novbr.	5	An Waaren-Conto . .	191	Pfd.St. 153	10	—	1023	10	—

Digitized by Google

21

in Frankfurt a/M. Credunt

1864						
Decbr.	7	Per 2 Debitoren	211	1248	29	9
„	31	„ Saldo		2827	7	—
				4076	6	9

22

in Hamburg. Credit

1864						
Decbr.	29	Per 2 Debitoren	226	416	6	—
„	31	„ Saldo		115	15	—
				531	21	—

23

in Dortmund. Credit

1864						
Decbr.	13	Per 2 Debitoren	218	77	15	—
„	„	„ Caſſa-Conto	„	136	13	6
„	31	„ Saldo		246	6	6
				460	5	—

24

in Bremen. Credit

1864						
Decbr.	31	Per Saldo		302	22	6
				302	22	6

25

in London. Credunt

1864						
Decbr.	19	Per 2 Debitoren	222	1023	10	—

26
Debent — Seradel frères

1864										
Novbr.	8	An Waaren-Conto . .	193	Frcs.	3432	25	—	915	8	—
Decbr.	"	" " " . .	213		1581	25	—	421	20	—
								1336	28	—
1865										
Januar	1	An Saldo . . .			1581	25		421	20	—

27
Debent — James Douglas

1864									
Septbr.	1	An Waaren-Conto	135	2763	16	—			
Decbr.	15	" " "	219	2811	10	6			
				5574	26	6			
1865									
Januar	1	An Saldo		2811	10	6			

28
Debet — F. Bernhardt jr.

1864									
Auguſt	23	An Waaren-Conto	133	429	2	3			
Decbr	12	" " "	216	142	11	6			
				571	13	9			
1865									
Januar	1	An Saldo		142	11	6			

29
Debet — L. Drogulinski

1864									
Juni	4	An Waaren-Conto	64	60	23	—			

30
Debent — E. Gollacz u. Sohn

1864									
Decbr.	2	An Waaren-Conto	206	594	15	—			
				594	15	—			
1865									
Januar	1	An Saldo	.	594	15	—			

26

in Paris. Credunt

1864									
Decbr.	8	Per 2 Debitoren . . .	213	3432	25	—	915	8	—
„	31	„ Saldo		1581	25	—	421	20	—
							1336	28	—

27

u. Son in New-York. Credunt

1864									
Decbr.	1	Per 2 Debitoren	205	2763	16	—			
„	31	„ Saldo		2811	10	6			
				3574	26	6			

28

hier. Credit

1864									
Decbr.	8	Per 3 Debitoren	212	429	2	3			
„	31	„ Saldo		142	11	6			
				571	13	9			

29

in Posen. Credit

1864									
Decbr.	10	Per 2 Debitoren	215	60	23	—			

30

in Wien. Credunt

1864									
Decbr.	31	Per Saldo		594	15	—			
				594	15	—			

31
Debent — Elfried u. Jonas,

1864							
Decbr.	5	An Waaren-Conto	209	205	14	6
„	17	„ „ „	222	287	4	3
				492	18	9

32
Debent — Holm u. Lovgren

1864							
Decbr.	5	An Waaren-Conto	209	382	29	6

33
Debent — Steiner u.

1864							
Decbr.	8	An Waaren-Conto	213	836	14	9
„	21	„ „ „	224	151	1	—
„	29	„ „ „	226	104	11	3
				1091	27	—
1865							
Januar	1	An Saldo		255	12	3

34
Debet — Herrmann Mendel

1864							
Decbr.	9	An 2 Creditoren	214	390	—	—

35
Debet — R. Salberg

1864							
Decbr.	10	An B. Härtel	213	39	10	—
„	22	„ Adams u. Herold	224	114	17	6
„	31	„ Saldo		84	22	—
				238	19	6

hier. 31 Credunt

1864							
Decbr.	30	Per 2 Debitoren	226	492	18	9
				492	18	9

in Gothenburg. 32 Credunt

1864						
Decbr.	16	Per 2 Debitoren	220	382	29	6

Becker, hier. 33 Credunt

1864						
Decbr.	10	Per 3 Debitoren	215	836	14	9
„	31	„ Saldo		255	12	3
				1091	27	—

in Danzig. 34 Credit

1864						
Decbr.	14	Per Caſſa-Conto	219	390	—	—

in Dresden. 35 Credit

1864						
Decbr.	9	Per Waaren-Conto	214	—	23	—
„	10	„ Caſſa-Conto	216	40	—	—
„	22	„ „ „	224	100	—	—
„	31	„ Waaren-Conto, Proviſion . . .	228	97	26	6
				238	19	6
1865						
Januar	1	Per Saldo		84	22	—

36
Debet — Julius L. Witte

1864 Decbr.	10	An Dispositions-Waaren-Conto . . .	4%	216	76	12	9
					76	12	9
1865 Januar	1	An Saldo			76	12	9

37
Debet — Reise-

1864 Decbr.	13	An Cassa-Conto		217	60	—	—
„	14	„ Reimann u. Winterfeld		218	13	12	—
„	21	„ F. Förster u. Co.		224	25	13	—
					98	25	—

38
Debent — Adams u. Herold

1864 Decbr.	14	An Waaren-Conto		218	119	23	9

39
Debet — M. Levinstein

1864 Decbr.	16	An Cassa-Conto		221	2	5	—

40
Debet — B. E. Lavinski

1864 Decbr.	17	An Waaren-Conto		222	186	10	—
					186	10	—
1864 Januar	1	An Saldo			176	17	6

41
Debet — James Eton

1864 Decbr.	19	An Wilkinson u. Morris .	222	Pfd.St.	149	13	3	997	22	6

36

in Dresden. Credit

1864							
Decbr.	31	Per Saldo		76	12	9
				76	12	9

37

Conto. Credit

1864						
Decbr.	31	Per Unkosten-Conto	228	98	25	—
				98	25	—

38

in Dresden. Credunt

1864						
Decbr.	22	Per 3 Debitoren	224	119	23	9

39

in Mühlhausen, Thür. Credit

1864						
Decbr.	19	Per Cassa-Conto	223	2	5	—

40

in Posen. Credit

1864						
Decbr.	28	Per Waaren-Conto	226	9	22	6
„	31	„ Saldo		176	17	6
				186	10	—

41

in London. Credit

1864								
Decbr.	19	Per 2 Debitoren . .	223	Pfd.St. 149	13	3	997	22	6

42
Debent — Julius Wagner u. Co.

1864 Decbr.	31	An Waaren-Conto	Valuta 15. Januar 1865	227	1188	—	6
					1188	—	6
1865 Januar	1	An Saldo			1188	—	6

43—99 — Diverse Debitoren,

1864 Decbr.	31	An Diverse Creditoren			61184	3	6
					61184	3	6
1865 Januar	1	An Saldo			61184	3	6

100
Debent — C. Erber u. Co.

1864 Decbr.	5	An 2 Creditoren		210	1000	—	—
„	15	„ Waaren-Conto		220	49	28	—
„	20	„ 3 Creditoren		224	855	3	—
„	31	„ Saldo			3476	23	—
					5381	24	—

101
Debet — Baumwoll-Weberei

1864 Decbr.	7	An Veit u. Strauß	211	Fl. 2015	7	—	1151	15	—
„	„	„ 2 Creditoren	212	3235	31	—	1848	26	—
„	17	„ Cambio-Conto	222	3283	14	—	1876	4	—
„	21	„ 2 Creditoren	224	5391	39	—	3080	28	—
„	31	„ Saldo		1126	28	—	643	21	—
				15051	59	—	8601	4	—

102
Debet — K. Liepmann,

1864 Decbr.	16	An Cambio-Conto		220	375	15	—
„	19	„ 3 Creditoren		223	889	10	3
„	31	„ Saldo			328	13	3
					1593	8	6

42

in Dresden. Credunt

1864 Decbr.	31	Per Saldo	1188 —	6
			1188 —	6

deren Contos im December 1864 unberührt blieben. 43—99

1864 Decbr.	31	Per Saldo	61184 3	6
			61184 3	6

100

in Aachen. Credunt

1864 Novbr.	17	Per Waaren-Conto	196 1855 3	—
„	29	„ „ „	205 3037 28	6
Decbr.	3	„ „ „	207 488 22	6
			5381 24	—
1865 Januar	1	Per Saldo	3476 23	—

101

in Augsburg. Credit

1864 August	18	Per Waaren-Conto . .	130	Fl. 3140 34 —	1794 18	—
Septbr.	4	„ „ „ . .	138	2638 2 —	1507 13	6
October	19	„ „ „ . .	179	3877 15 —	2218 17	3
Novbr.	1	„ „ „ . .	190	4269 40 —	2439 24	3
Decbr.	„	„ „ „ . .	205	1126 28 —	643 21	—
				15051 59 —	8601 4	—
1865 Januar	1	Per Saldo . . .		1126 28	643 21	—

102

hier. Credit

1864 Septbr.	15	Per Waaren-Conto	149 1014 2	3
„	21	„ „ „	155 250 23	—
Decbr.	5	„ „ „	209 328 13	3
			1593 8	6
1865 Januar	1	Per Saldo	328 13	3

103
Debet — A. Cohn,

1864						
Dec br.	3	An 2 Creditoren	208	908	27	—
„	30	„ 3 „	227	965	—	—
				1873	27	—

104
Debent — Adolph Meyer u. Co.,

1864						
Decbr.	11	An 3 Creditoren	216	954	2	—
„	15	„ Tavernier u. Co.	220	682	6	6
„	27	„ 3 Creditoren	225	2650	7	9
				4286	16	3

105
Debent — Brederlow u. Co.

1864									
Decbr.	8	An Cambio=Conto .	Decbr.	9	213	896	6	6
„	20	„ „ „ .	„	23	223	1260	13	—
„	„	„ „ „ .	März	3	„	400	—	—
„	31	„ Zinsen=Conto .			228	41	27	6
„	„	„ Saldo . . .				3061	—	—
						5639	17	—

106
Debent — Müllers Erben

1864						
Decbr.	3	An 2 Creditoren	208	1891	2	9
„	31	„ Saldo		4058	18	3
				5949	21	—

107
Debet — E. Stieglitz

1864						
Decbr.	7	An Accept=Conto	222	2349	21	—
„	31	„ Saldo		2381	—	6
				4730	21	6

103

hier. Credit

1864								
Novbr.	3	Per Waaren-Conto	191	877	29	6
Decbr.	2	„ „ „	207	965	—	—
„	3	„ Cassa-Conto	209	30	27	6
				1873	27	—

104

hier. Credunt

1864						
Novbr.	30	Per Waaren-Conto	204	1543	16	3
Decbr.	14	„ „ „	219	2743	—	—
				4286	16	3

105

in Leipzig. Credunt

1864									
Novbr.	3	Per Baumwoll-Weberei Augsburg	Januar	5	191	2722	3	—
Decbr.	21	„ „ „ „	März	21	224	2921	24	6
„	31	„ 2 Debitores . . .			228	15	19	6
						5659	17	—
1865								
Januar	1	Per Saldo . . .	Decbr.	31		3061	—	—

106

in Eupen. Credunt

1864						
August	31	Per Waaren-Conto	137	323	21	6
Septbr.	3	„ „ „	138	480	17	3
Octbr.	8	„ „ „	172	1086	24	—
„	16	„ „ „	178	1279	15	—
„	31	„ „ „	189	1357	5	—
Novbr.	22	„ „ „	199	1421	28	3
				3949	21	—
1865						
Januar	1	Per Saldo		4058	18	3

107

in Breslau. Credit

1864							
Septbr.	15	Per Waaren-Conto . . . . netto	149	2349	21	—
Octbr.	10	„ „ „ . . . . . „	174	1468	15	6
Decbr.	2	„ „ „ . . . . . „	207	912	15	—
				4730	21	6
1865						
Januar	1	Per Saldo		2381	—	6

108
Debet — Ed. John Knox

1864											
Juli	16	An Cambio-Conto	pr. 20/7	96	Pfd. St.	120	—	—	802	23	—
October	19	„ „ „	„3T.S.	180		336	11	7	2293	4	6
Novbr.	15	„ „ „	„ 15/12	195		212	4	3	1427	14	—
Decbr.	6	„ Cassa-Conto	„ 15/1	210		420	—	—	2824	20	—
„	28	„ „ „	„ 28/1	226		220	—	—	1481	10	—
„	31	„ Saldo				133	—	8	900	6	6
					Pfd. St.	1441	16	6	9731	18	—

109
Debent — R. Charles u. Co.

1864											
Octbr.	3	An Cambio-Conto	pr. 15/10	164	Frcs.	2000	—		533	10	—
Decbr.	6	„ 2 Creditoren		210		4584	51		1234	19	6
„	15	„ Tavernier u. Co.	pr. 90T.	220		648	—		172	24	—
„	31	„ Saldo				2150	44		573	13	6
					Frcs.	9382	95		2514	7	—

110
Debent — Gevers u. Ellersen

1864											
Decbr.	15	An Cassa-Conto	pr. 16/12	220	Bco.Mk.	59	—		30	—	—
„	31	„ Saldo . . .				10	7		5	8	6
					Bco.Mk.	69	7		35	8	6

111
Debet — B. Engelhardt,

1864							
Decbr.	7	An 4 Creditoren		212	120	26	—

108

in London. Credit

1864													
Juli	1	Per Saldo, lt. Cto.-Corr. pr. 30/6			Pfd. St.	124	13	6	842	16	9
August	3	„ Waaren-Conto	pr. 1/11	113		283	4	—	1911	17	6
„	15	„ „ „	„ 12/11	126		65	—	8	438	29	3
„	26	„ „ „	„ 20/11	134		349	15	—	2360	24	6
Septbr.	21	„ „ „	„ 15/12	155		52	3	9	352	8	—
Octbr.	7	„ „ „	„ 7/1	171		448	16	2	3029	13	9
Novbr.	30	„ „ „	„ 23/2	204		16	1	5	108	14	3
Decbr.	10	„ „ „	„ 25/2	215		97	18	—	646	24	9
„	31	„ Zinsen- „		228		2	15	11	18	26	3
„	„	„ Unkosten „		„		1	8	1	9	14	6
„	„	„ Gewinn- u. Verlust-Conto		„					12	8	6
					Pfd. St.	1441	16	6	9731	18	—
1865											
Januar	1	Per Saldo . .	pr. 31/12		Pfd. St.	133	—	8	900	6	6

109

in Paris. Credunt

1864											
August	14	Per Waaren-Conto	pr. 12/8	126	Frcs.	2413	65		643	19	3
Septbr.	26	„ „ „	„ 23/9	161		4174	10		1113	3	—
Novbr.	24	„ „ „	„ 20/10	184		2636	95		703	5	6
Decbr.	31	„ Zinsen-Conto		228		145	77		38	26	—
„	„	„ Unkosten- „		„		12	48		3	10	—
„	„	„ Gewinn- u. Verlust-Conto		„					12	3	3
					Frcs.	9382	95		2514	7	—
1865											
Januar	1	Per Saldo	pr. 31/12		Frcs.	2150	44		573	13	6

110

in Hamburg. Credunt

1864											
August	17	Per Waaren-Cto.	pr. 15/8	129	Bco.Mk.	15	3		7	19	3
Septbr.	10	„ „ „	„ 30/8 9/9	145		22	11		11	12	6
October	26	„ „ „	„ 3/10 23/10	185		27	8		13	25	3
Decbr.	7	„ „ „	„ 6/12	211		3	4		1	19	—
„	31	„ Zinsen-Conto		229		—	13		—	12	6
„	„	„ Gewinn- u. Verlust-Conto		„					—	10	—
					Bco.Mk.	69	7		35	8	6
1865											
Januar	1	Per Saldo	pr. 31/12		Bco.Mk.	10	7		5	8	6

111

hier. Credit

1864							
Decbr.	7	Per Waaren-Conto		211	120	26	—

112
Debeut Abr. Allan u. Co.

1864									
Decbr.	13	An Cassa-Conto . .	217	Pfd. St.	78	15	7	535	27 —
				Pfd. St.	78	15	7	535	27 —

113—143 Diverse Creditoren, deren

1864						
Decbr.	31	An Saldo		53856	13	—
				53856	13	—

Register zum

nach den Namen

A. Adams u. Herold in Dresden 38
Allan, Abr., u. Co. in London 112

B. Baumwoll-Weberei in Augsburg 101
Bernhardt jun., hier 28
Bertram, G., in Bremen 24
Brederlow u. Co. in Leipzig 105

C. Charles, R., u. Co. in Paris 109
Classen u. Heller in Cöln 17
Cohn, A., hier 103

D. Dölle u. Abraham in Pesth 3
Douglas, James, u. Son in New-York 27
Drogulinski, L., in Posen 29

E. Elfried u. Jonas, hier 31
Engelhardt, B., hier 111
Erber, C., u. Co. in Aachen 100
Eton, James, in London 41

F. Förster, F., u. Co., in Bromberg 1

G. Gevers u. Ellersen in Hamburg 110
Gollacz, E., u. Sohn in Wien 30
Griesheim, R., Söhne in Offenbach a/M. 12
Grünfeld, F., Wwe. in Breslau 6

H. Halberstadt, Gebrüder, in Wien 18
Halbring, C. F., in Magdeburg 19
Härtel, B., in Dresden 10
Holm u. Lovgren in Gothenburg 32

J.

K. Knor, Ed. John, in London 108

L. Lapinski, B. E., in Posen 40
Levin, B. D., in Königsberg i/Pr. 14
Levinstein, M., in Mühlhausen, Thür. 39
Liebig, C. F., in Wien 2
Liepmann, K., hier 102

112

in London. Credunt

1864											
Decbr.	12	Per Waaren-Conto	216	Pfd St.	78	8	10	529	14	9
„	13	„ Zinsen- „	217		—	6	9	2	8	3
„	31	„ Gew.- u. Verlust-Conto	229					4	4	—
				Pfd. St.	78	15	7	535	27	—

Contos im December 1864 unberührt blieben. 113—143

1864						
Decbr.	31	Per Diverse Debitoren		53856	15	—
				53856	15	—

Conto-Correntbuch,

geordnet.

M. v. Maurer, Carl, in Hamburg 22
Mendel, Herrmann, in Danzig 34
Merheimer, A., in Frankfurt a/M. 9
Meyer, Adolph, u. Co., hier 104
Mosäus u. Wolff in Posen 20
Müller, A. E., u. Sohn, in Frankfurt a/M. 5
Müller's Erben in Eupen 106

N. Naumann sen., R., in Braunschweig 15
Nilson, Knud, in Christiania 16

O. P. Q.

R. Reimann u. Winterfeld in Stettin 7
Reise-Conto 37
Rieck, Conrad, hier 11

S. Salberg, R., in Dresden 35
Seradel frères in Paris 26
Steiner u. Becker, hier 33
Steinthal u. Ernest, hier 13
Stieglitz, E., in Breslau 107

T. Tavernier u. Co., in Paris 8

U.

V. Veit u. Strauß in Frankfurt a/M. 21

W. Wagner, Rudolph, in Chemnitz 4
Wagner, Julius, u. Co., in Dresden 42
Wilkinson u. Morris, in London 25
Witte, Julius L., in Dresden 36

Z. Zittelmann, A. B., in Dortmund 23

Das Journal.

Wir sagten, als wir uns theoretisch mit diesem wichtigen Buch beschäftigten, daß es dazu diene, alle in einem Monat enthaltenen Posten gleichen Charakters zusammenzubringen. Als Grundlage, meinten wir, würde eine Disposition genügen, welche nur die Blattseiten des Memorials angiebt. Wer unser Memorial mit Aufmerksamkeit durchgesehen hat, wird bemerken, daß das Personen-Conto in dem größten Theile der Buchungen vorkommt und zwar tritt es bald als Debitor, bald als Creditor auf. Dies mag uns der erste Anhalt sein. Wir schreiben

Personen-Conto und An Personen-Conto
An . . . .

Der erste Satz im Memorial belastet das Waaren-Conto zu Gunsten des Personen-Contos, wir fügen also dem rechtsstehenden An Personen-Conto

Waaren-Conto. 205.

hinzu, bis das nächste Mal wieder Waaren-Conto debitirt, Personen-Conto creditirt wird, wo man dann die betreffende Blattseite hinzufügt. Der zweite Satz heißt Personen-Conto

An Waaren-Conto, er kömmt also auf die linke Seite unserer Disposition (s. oben). Den dritten Satz müssen wir in seine Bestandtheile auflösen, um ihn richtig zu buchen. Wir haben dort Cambio-Conto — An Personen-Conto und Agio-Conto — An Personen-Conto und bringen also dort, wo schon Waaren-Conto als Debitor zu Gunsten des Personen-Contos steht, Cambio-Conto als zweiten, Agio-Conto als dritten Debitor hin. In der vierten Buchung ist wiederum dem Personen-Conto ein Betrag gutgebracht, der sich auf 4 Contos vertheilt. Von diesen vier Contos haben wir bereits drei aufgeführt, als vierter gesellt sich das Cassa-Conto hinzu. Ganz in der nämlichen Weise fahren wir fort bis auf Pag. 208, wo wir den ersten Satz finden, in welchem das Personen-Conto keine Rolle spielt, so daß wir also gezwungen sind, unsere Anlage zu erweitern und das Cassa-Conto abgesondert als Debitor, und zwar hier zu Gunsten des Cambio-Contos, zu nennen. Im nächsten Satz ist es umgekehrt; hier wird Cassa-Conto, das noch zu öfteren Malen vereinzelt vorkommt, creditirt, so daß wir also folgende 4 Hauptgruppen haben:

Personen-Conto An Personen-Conto Cassa-Conto An Cassa-Conto
An _____ _____ _____ _____

Die nächste momentane Schwierigkeit dürfte die Ordnung der auf Pag. 211. befindlichen Buchung darbieten, wo Personen-Conto (Veit u. Strauß) creditirt wird durch Personen-Conto und Agio-Conto. In dem Gesagten liegt aber auch schon die Lösung; wir brauchen bei dem Hauptsatz, der das Personen-Conto als Debitor darstellt, nur das Personen-Conto auch als Cre-

ditor figuriren zu lassen und belasten andererseits da, wo in dem Hauptsatz Personen-Conto als Creditor erscheint, das Agio-Conto für die betreffende Summe.

Den auf Pag. 214 stehenden Satz, der sich auf Geschäftsvorfall 17. bezieht, müssen wir wiederum zerlegen. Wir haben dort Haushaltungs-Conto, welches vom Personen-Conto ausgeschlossen war, als Schuldner an Cassa-Conto, wofür bereits eine Rubrik eingerichtet wurde und das nämliche Conto als Schuldner an Cambio-Conto. Für letzteres müssen wir einen besonderen Platz schaffen und wir würden unbedingt die Fassung des Postens für das Journal so beibehalten, wie wir es ausgesprochen haben, wenn nicht auf Pag. 217 ein zweiter, nirgend anderweitig verwendbarer Satz aufträte: Cambio-Conto an Cambio-Conto. Da es auf möglichste Amalgamirung der Buchungen ankommt, so entschließen wir uns, das guthabende Cambio-Conto als Sammelort zu etabliren, und aus diesem Grunde schreiben wir:

An Cambio-Conto
Haushaltungs-Conto
Cambio-Conto

Nachdem wir auf die Haupteinzelnheiten aufmerksam gemacht haben, lassen wir die Disposition für das Journal folgen, welche der Lernende aus dem Memorial selbst ausziehen und dann mit unseren Angaben vergleichen möge.

Monat December 1864.

Personen-Conto	An Personen-Conto
An Waaren-Conto. 205. 206. 207. 209. 212. 212. 212. 213. 215. 216. 216. 218. 219. 220. 221. 221. 222. 224. 225. 226. 226. 227.	Waaren-Conto. 205. 205. 207. 209. 211. 211. 214. 215. 216. 219. 223. 224. 226. 228.
An Cassa-Conto. 207. 210. 210 210. 212. 212. 214. 216. 217. 217. 220. 221. 223. 224. 225. 226. 227.	Cambio-Conto. 205. 205. 206. 207. 207. 208. 209. 212. 213. 218. 218. 221. 221. 223. 224. 225. 226.
An Cambio-Conto. 208. 210. 210. 211. 212. 212. 213. 216. 220. 222. 223. 223. 224. 225. 227.	Cassa-Conto. 205. 206. 208. 209. 212. 214. 215. 215. 216. 218. 219. 220. 222. 223. 224. 226.
An Agio-Conto. 208. 208. 212. 214. 216. 223. 224. 224. 225. 227.	Agio-Conto. 205. 205. 207. 207. 208. 209. 211. 212. 213. 215. 215. 215. 218. 218. 220. 220. 221. 221. 222. 222. 224. 224. 225. 226. 226. 228.
An Accept-Conto. 208. 222.	Dispositions-Waaren-Conto. 214.
An Personen-Conto. 211. 215. 218. 220. 220. 222. 224. 224. 224.	Effekten-Conto. 215.
An Dispositions-Waaren-Conto. 216.	Zinsen-Conto. 217. 228. 228. 229.
An Zinsen-Conto. 228.	Unkosten-Conto. 228. 228. 228. 228.
	Gewinn- u. Verlust-Conto. 228. 228. 229.

Caſſa-Conto An Cambio-Conto. 208. 210. 214. 229. 223. An Effekten-Conto. 208. 226. An Gewinn- und Verluſt-Conto. 214. An Zinſen-Conto. 217. An Waaren-Conto. 225.	An Caſſa-Conto Cambio-Conto. 208. 210. 211. 217. 223. Accept-Conto. 208. 216. 217. 225. Haushaltungs-Conto. 214. 226. Handlungs-Utenſilien-Conto. 214. Unkoſten-Conto. 217. 227. Waaren-Conto. 227. Agio-Conto. 227.
	An Cambio-Conto Haushaltungs-Conto. 214. Cambio-Conto. 217.

Die Art der Uebertragung erſieht man aus dem nachſtehend zur Ausführung gebrachten Journal, und wolle man die Poſten unter Zuhülfenahme des Memorials verfolgen.

(Journal)

Monat December 1864.

65.

8		Personen-Conto							
3		An Waaren-Conto							
	1	F. Förster u. Co., Bromberg	205	266	21	6			
	2	5 Debitoren	206	1627	3	—			
	3	Conrad Rieck, hier	207	342	21	6			
	5	5 Debitoren	209	2124	7	6			
	7	B Engelhardt. hier	212	9	26	—			
	„	Veit u. Strauß, Frankfurt a/M.	„	338	13	3			
	„	R Naumann son., Braunschweig	„	114	—	—			
	8	4 Debitoren	213	2246	28	—			
	10	G. Bertram, Bremen	215	179	—	—			
	12	F. Bernhardt jun., hier	216	142	11	6			
	„	Mosäus u. Wolff, Posen	„	137	20	—			
	14	3 Debitoren	218	848	21				
	15	James Douglas & Son, New-York	219	2811	10	6			
	„	C. Erber u. Co., Aachen	220	49	28	—			
	16	Dölle u. Abraham, Pesth	221	688	15	—			
	„	3 Debitoren	„	633	18	9			
	17	4 „	222	1000	27	3			
	21	Steiner u. Becker, hier	224	151	1	—			
	23	F. Förster u. Co., Bromberg	225	34	17	—			
	28	R. Naumann sen., Braunschweig	226	134	7	6			
	29	Steiner u Becker, hier	„	104	11	3			
	31	Julius Wagner u. Co., Dresden	227	1188	—	6	15194	10	—
13		An Cassa-Conto							
	3	Conrad Rieck, hier	207	42	2	6			
	5	C. Erber u. Co., Aachen	210	238	20	3			
	6	R. Charles u. Co., Paris	„	894	9	6			
	„	Ed. John Knor, London	„	2824	20	—			
	7	B. Engelhardt. hier	212	17	8	6			
	„	Baumwoll-Weberei in Augsburg	„	74	8	6			
	9	Herrmann Mendel, Danzig	214	388	21	—			
	11	Adolph Meyer u. Co., hier	216	274	9	—			
	13	Abr. Allan u. Co., London	217	535	27	—			
	„	Reise-Conto	„	60	—	—			
	15	Gevers u Ellersen, Hamburg	220	30	—	—			
	16	M. Levinstein, Mühlhausen, Thür.	221	2	5	—			
	19	K. Liepmann, hier	221	4	10	6			
	20	C Erber u. Co., Aachen	224	7	19	3			
	27	Adolph Meyer u. Co., hier	225	475	20	3			
	28	Ed John Knor, London	226	1481	10	—			
		Transport nach Pag. 66		7351	11	3	15194	10	—

(Journal)

Monat December 1864.

66.

		Transport von Pag. 65		7351	11	3	15194	10	—
	30	A. Cohn, hier	227	261	22	6	7613	3	9
17		An Cambio-Conto							
	3	A. Cohn, hier	208	733	10	—			
	5	C. Erber u. Co., Aachen	210	761	9	9			
	6	R. Charles u. Co., Paris	„	340	10	—			
	7	A. B. Zittelmann, Dortmund	211	136	13	6			
	„	B. Engelhardt, hier	212	91	14	6			
	„	Baumwoll-Weberei in Augsburg	„	1774	17	6			
	8	Brederlow u. Co., Leipzig	213	896	6	6			
	11	Adolph Meyer u. Co., hier	216	550	—	—			
	16	K. Liepmann, hier	220	375	15	—			
	17	Baumwoll-Weberei in Augsburg	222	1876	4	—			
	19	K. Liepmann, hier	223	859	20	6			
	20	Brederlow u. Co., Leipzig	„	1660	13	—			
	„	C. Erber u. Co., Aachen	224	736	4	9			
	27	Adolph Meyer u. Co., hier	225	1641	11	3			
	30	A. Cohn, hier	227	510	7	—	12943	7	3
24		An Agio-Conto							
	3	A. Cohn, hier	208	175	17	—			
	„	Müllers Erben, Eupen	„	75	19	3			
	7	B. Engelhardt, hier	212	2	7	—			
	9	Herrmann Mendel, Danzig	214	1	9	—			
	11	Adolph Meyer u. Co., hier	216	129	23	—			
	19	K. Liepmann, hier	223	25	9	3			
	20	C. Erber u. Co., Aachen	224	111	9	—			
	21	Baumwoll-Weberei in Augsburg	„	159	3	6			
	27	Adolph Meyer u. Co., hier	225	533	6	3			
	30	A. Cohn, hier	227	193	—	6	1406	13	9
22		An Accept-Conto							
	3	Müllers Erben, Eupen	208	1813	13	6			
	17	E. Stieglitz, Breslau	222	2349	21	—	4163	4	6
8		An Personen-Conto							
	7	Baumwoll-Weberei/Veit u. Strauß	211	1151	15	—			
	10	R. Salberg/B. Härtel	215	39	10	—			
	14	Reise-Conto/Reimann u. Winterfeld	218	13	12	—			
	15	R. Charles u. Co./Tavernier u. Co.	220	172	24	—			
	„	Adolph Meyer u. Co. / Tavernier u Co.	„	682	6	6			
	19	James Eton/Wilkinson u. Morris	222	997	22	6			
	21	Baumwoll-Weberei/Brederlow u. Co.	224	2921	24	6			
	„	Reise-Conto/F. Förster u. Co.	„	25	13	—			
		Transport nach Pag. 67		6004	7	6	41322	9	3

(Journal)

Monat December 1864.

67.

		Transport von Pag. 66		6004	7	6	41322	9	3
	22	R. Salberg/Adams u. Herold	224	114	17	6	6118	25	—
35		An Dispositions-Waaren-Conto							
—	10	Julius L. Witte, Dresden	216	„	„	„	76	12	9
36		An Zinsen-Conto							
—	31	Brederlow u. Co., Leipzig	228	„	„	„	41	27	6
							47359	14	6
8		An Personen-Conto							
3		Waaren-Conto							
	1	An Baumwoll-Weberei, Augsburg	203	643	21	—			
	„	„ Classen u. Heller, Cöln	„	1	—	3			
	2 3	„ 4 Creditoren	207	2437	—	6			
	5	„ K. Liepmann, hier	209	328	13	3			
	7	„ Gevers u. Ellersen, Hamburg	211	1	19	—			
	„	„ B. Engelhardt, hier	„	120	26	—			
	9	„ R. Salberg, Dresden	214	—	23	—			
	10	„ Ed. John Knor, London	215	646	24	9			
	12	„ Abr. Allan u. Co., do.	216	529	14	9			
	14	„ Adolph Meyer u. Co., hier	219	2743	—	—			
	19	„ James Eton, London	223	29	28	6			
	22	„ Adams u. Herold, Dresden	224	—	12	6			
	28	„ B. E. Lapinski, Posen	226	9	22	6			
	31	„ R. Salberg, Dresden	228	97	26	6	7590	22	6
17		Cambio-Conto							
		An James Douglas u. Son, New-York							
	1		203	2708	8	—			
	„	„ Classen u. Heller, Cöln	„	300	—	—			
	2	„ A. Merhelmer, Frankfurt a/M.	206	1000	—	—			
	3	„ C. F. Liebig, Wien	207	835	22	6			
	„	„ Conrad Rieck, hier	„	500	—	—			
	„	„ Knud Nilson, Christiania	208	400	—	—			
	5	„ B. D. Levin, Königsberg i/Pr.	209	374	6	—			
	8	„ F. Bernhardt jun., hier	212	403	13	6			
	„	„ Seradel frères, Paris	213	892	11	6			
	13	„ A. B. Zittelmann, Dortmund	218	74	12	—			
	14	„ Reimann u. Winterfeld, Stettin	„	375	15	—			
	16	„ Dölle u. Abraham, Pesth	221	1876	4	—			
	17	„ Gebrüder Halberstadt, Wien	„	1279	20	—			
	19	„ James Eton, London	223	967	24	—			
	21	„ F. Förster u. Co., Bromberg	224	500	—	—			
	24	„ F. Grünfeld Wwe., Breslau	223	840	27	—			
		Transport nach Pag. 68		13328	13	6	7590	22	6

(Journal)

Monat December 1864.

68.

		Transport von Pag. 67		13328	13	6	7590	22	6
	30	An Elfried u. Jonas, hier	226	483	23	—	13812	6	6
13		Caffa-Conto							
—	1	An Claſſen u. Heller, Cöln	205	148	10	—			
	2	„ B. Härtel, Dresden	206	50	—	—			
	3	„ Knud Nilſon, Chriſtiania	208	54	28	6			
	5	„ A. Cohn, hier	209	30	27	6			
	8	„ F. Bernhardt jun., hier	212	17	1	6			
	9	„ Moſäus u. Wolff, Poſen	214	31	29	—			
	10	„ L. Drogulinski, Poſen	215	59	16	—			
	„	„ Steiner u. Becker, hier	„	83	22	—			
	„	„ R. Salberg, Dresden	216	40	—	—			
	13	„ A. B. Zittelmann, Dortmund	218	136	13	6			
	14	„ Herrmann Mendel, Danzig	219	390	—	—			
	16	„ Holm u. Lovgren, Gothenburg	220	360	10	—			
	17	„ A. E. Müller u. Sohn, Frankfurt a/M.	222	1212	—	—			
	19	„ M. Levinſtein, Mühlhauſen, Thüringen	223	2	5	—			
	22	„ R. Salberg, Dresden	224	100	—	—			
	29	„ Carl v. Maurer, Hamburg	226	391	7	—	3108	20	—
24		Agio-Conto							
—	1	An James Douglas u. Son, New-York	205	55	8	—			
„		„ Claſſen u. Heller, Cöln	„	18	21	—			
	3	„ C. F. Liebig, Wien	207	53	10	3			
„		„ Conrad Rieck, hier	„	9	10	6			
„		„ Knud Nilſon, Chriſtiania	208	19	—	—			
	5	„ B. D. Levin, Königsberg i/Pr	209	7	20	—			
	7	„ Veit u. Strauß, Frankfurt a/M.	211	97	14	9			
	8	„ F. Bernhardt jun., hier	212	8	17	3			
„		„ Seradel frères, Paris	213	22	26	6			
	10	„ L. Drogulinski, Poſen	215	1	7	—			
„		„ Steiner u. Becker, hier	„	83	19	9			
„		„ B. Härtel, Dresden	„	1	24	6			
	13	„ A. B. Zittelmann, Dortmund	218	3	3	—			
	14	„ Reimann u. Winterfeld, Stettin	„	24	25	—			
	15	„ Tavernier u. Co., Paris	220	18	1	6			
	16	„ Holm u. Lovgren, Gothenburg	„	22	19	6			
„		„ Dölle u. Abraham, Peſth	221	38	19	6			
	17	„ Gebrüder Halberſtadt, Wien	„	53	10	—			
„		„ A. E. Müller u. Sohn, Frankfurt a/M.	222	134	19	6			
	19	„ Wilkinſon u. Morris, London	„	25	17	6			
	21	„ F. Förſter u. Co., Bromberg	224	10	21	6			
		Transport nach Pag. 69		710	16	6	21511	19	—

(Journal)

Monat December 1864.

69.

		Transport von Pag. 68		710	16	6	24511	19	—
	22	An Adams u. Herold, Dresden	224	4	23	9			
	24	„ F. Grünfeld Wwe., Breslau	225	93	13	6			
	29	„ Carl v. Maurer, Hamburg	226	24	29	—			
	30	„ Elfried u. Jonas, hier	„	8	25	9			
	31	„ Brederlow u. Co., Leipzig	228	14	3	—	856	21	6
35		Dispositions-Waaren-Conto							
—	9	An Rudolph Wagner, Chemnitz	214	.	.	.	79	22	6
20		Effekten-Conto							
—	10	An Steiner u. Becker, hier, Thlr. 600. E.-B.-A.	215	.	.	.	669	3	—
36		Zinsen-Conto							
—	13	An Abr. Allan u. Co., London	217	2	8	3			
	31	„ Ed. John Knox, London	228	18	26	3			
	„	„ R. Charles u. Co., Paris	„	38	26	—			
	„	„ Gevers u. Ellersen, Hamburg	229	—	12	6	60	13	—
32		Unkosten-Conto							
—	31	An Reise-Conto	228	98	25	—			
	„	„ Brederlow u. Co., Leipzig	„	1	16	6			
	„	„ Ed. John Knox, London	„	9	14	6			
	„	„ R. Charles u. Co., Paris	„	3	10	—	113	6	—
27		Gewinn- und Verlust-Conto							
—	31	An Ed. John Knox, London	228	12	8	6			
	„	„ R Charles u. Co , Paris	„	12	3	3			
	„	„ 2 Creditoren	229	4	14	—	28	25	9
							26319	20	9
13		Cassa-Conto							
17		An Cambio-Conto							
—	3	Wechsel per Hamburg	208	2696	13	—			
	6	„ „ „	210	407	10	—			
	10	„ „ hier	214	42	9	—			
	15	„ „ div. Plätze	219	1136	18	—			
	20	„ „ London	223	982	20	—	5265	10	—
20		An Effekten-Conto							
—	5	Thlr. 4000. Mecklenb. E.-B.-A.	208	3261	13	—			
	28	„ 600. Rhein. E.-B.-A.	226	678	16	6	3942	29	6
27		An Gewinn- u. Verlust-Conto							
—	10	von Julius Bendler, Trier	214	.	.	.	8	1	3
36	13	An Zinsen-Conto	217	.	.	.	—	26	—
3	23	An Waaren-Conto	225	.	.	.	32	25	—
—							9270	1	9

(Journal)

Monat December 1864.

68.

		Transport von Pag. 67		13328	13	6	7590	22	6
	30	An Elfried u. Jonas, hier	226	483	23	—	13812	6	6
13		Caſſa-Conto							
—	1	An Claſſen u. Heller, Cöln	205	148	10	—			
	2	„ B. Härtel, Dresden	206	50	—	—			
	3	„ Knud Nilſon, Chriſtiania	208	54	28	6			
	5	„ A. Cohn, hier	209	30	27	6			
	8	„ F. Bernhardt jun., hier	212	17	1	6			
	9	„ Moſäus u. Wolff, Poſen	214	31	29	—			
	10	„ L. Drogulinski, Poſen	215	59	16	—			
	„	„ Steiner u. Becker, hier	„	83	22	—			
	„	„ R. Salberg, Dresden	216	40	—	—			
	13	„ A. B. Zittelmann, Dortmund	218	136	13	6			
	14	„ Herrmann Mendel, Danzig	219	390	—	—			
	16	„ Holm u. Lovgren, Gothenburg	220	360	10	—			
	17	„ A. E. Müller u. Sohn, Frankfurt a/M.	222	1212	—	—			
	19	„ M. Levinſtein, Mühlhauſen, Thüringen	223	2	5	—			
	22	„ R. Salberg, Dresden	224	100	—	—			
	29	„ Carl v. Maurer, Hamburg	226	391	7	—	3108	20	—
24		Agio-Conto							
—	1	An James Douglas u. Son, New-York	205	53	8	—			
„		„ Claſſen u. Heller, Cöln	„	18	21	—			
„	3	„ C. F. Liebig, Wien	207	53	10	3			
„		„ Conrad Rieck, hier	„	9	10	6			
„		„ Knud Nilſon, Chriſtiania	208	19	—	—			
„	5	„ B. D. Levin, Königsberg i/Pr.	209	7	20	—			
	7	„ Veit u. Strauß, Frankfurt a/M.	211	97	11	9			
	8	„ F. Bernhardt jun., hier	212	8	17	3			
„		„ Seradel frères, Paris	213	22	26	6			
	10	„ L. Drogulinski, Poſen	215	1	7	—			
„		„ Steiner u. Becker, hier	„	83	19	9			
„		„ B. Härtel, Dresden	„	1	24	6			
	13	„ A. B. Zittelmann, Dortmund	218	3	3	—			
	14	„ Reimann u. Winterfeld, Stettin	„	21	25	—			
	15	„ Tavernier u. Co., Paris	220	18	1	6			
	16	„ Holm u. Lovgren, Gothenburg	„	22	19	6			
„		„ Dölle u. Abraham, Peſth	221	38	19	6			
	17	„ Gebrüder Halberſtadt, Wien	„	53	10	—			
„		„ A. E. Müller u. Sohn, Frankfurt a/M.	222	134	19	6			
	19	„ Wilkinſon u. Morris, London	„	25	17	6			
	21	„ F. Förſter u. Co., Bromberg	224	10	21	6			
		Transport nach Pag. 69		710	16	6	24511	19	—

(Journal)

Monat December 1864.

69.

		Transport von Pag. 68		710	16	6	24511	19	—
	22	An Adams u. Herold, Dresden	224	4	23	9			
	24	„ F. Grünfeld Wwe., Breslau	225	93	13	6			
	29	„ Carl v. Maurer, Hamburg	226	24	29	—			
	30	„ Elfried u. Jonas, hier	„	8	23	9			
	31	„ Brederlow u. Co., Leipzig	228	14	3	—	856	21	6
35		Dispositions-Waaren-Conto							
	9	An Rudolph Wagner, Chemnitz	214	.	.	.	79	22	6
20		Effekten-Conto							
	10	An Steiner u. Becker, hier, Thlr. 600. E.-V.-A.	215	.	.	.	669	3	—
36		Zinsen-Conto							
	13	An Abr. Allan u. Co., London	217	2	8	3			
	31	„ Ed. John Knox, London	228	18	26	3			
	„	„ R. Charles u. Co., Paris	„	38	26	—			
	„	„ Gevers u. Ellersen, Hamburg	229	—	12	6	60	13	—
32		Unkosten-Conto							
	31	An Reise-Conto	228	98	25	—			
	„	„ Brederlow u. Co., Leipzig	„	1	16	6			
	„	„ Ed. John Knox, London	„	9	14	6			
	„	„ R. Charles u. Co., Paris	„	3	10	—	113	6	—
27		Gewinn- und Verlust-Conto							
	31	An Ed. John Knox, London	228	12	8	6			
	„	„ R Charles u. Co., Paris	„	12	3	3			
	„	„ 2 Creditoren	229	4	14	—	28	25	9
							26319	20	9
13		Cassa-Conto							
17		An Cambio-Conto							
	3	Wechsel per Hamburg	208	2696	13	—			
	6	„ „ „	210	407	10	—			
	10	„ „ hier	214	42	9	—			
	15	„ „ div. Plätze	219	1136	18	—			
	20	„ „ London	223	982	20	—	5265	10	—
20		An Effekten-Conto							
	5	Thlr. 4000. Mecklenb. E.-V.-A.	208	3261	13	—			
	28	„ 600. Rhein. E.-V.-A.	226	678	16	6	3942	29	6
27		An Gewinn- u. Verlust-Conto							
	10	von Julius Bendler, Trier	214	.	.	.	8	1	3
36	13	An Zinsen-Conto	217	.	.	.	—	26	—
3	23	An Waaren-Conto	225	.	.	.	52	25	—
							9270	1	9

(Journal)

Monat December 1864.

70.

13		An Caſſa-Conto								
17		Cambio-Conto								
—	3	Courtage auf Wechſel pr. Hamburg	208	1	10	—				
	6	„ „ div.	210	3	16	—				
	7	Proteſt, M. Zhlg., pr. Berlin	211	136	—	—				
	13	baar an Wolff, gegen Disconten	217	224	23	6				
	19	Disconten von F. Werner, hier	223	1129	24	6	1495	14	—	
22		Accept-Conto								
	5	Accept La. E. Stieglitz, Breslau	208	2543	24	—				
	12	„ „ „ „	216	1348	17	—				
	13	„ „ „ „	217	749	9	—				
	23	„ „ M. Bein u. Co., Bielefeld	225	1134	27	6	5776	17	6	
29		Haushaltungs-Conto								
	9	baar und an S. Berger, Rüdesheim	214	70	26	—				
	29	„	226	45	—	—	115	26	—	
21		Handlungs-Utenſilien-Conto								
	9	Pult und Stehleiter	214	.	.	.	31	18	—	
32		Unkoſten-Conto								
	13	Gehalt an N. N.	217	50	—	—				
	24/31	div. Ausgaben, laut Caſſa-Scontro	227	540	20	—	590	20	—	
3		Waaren-Conto								
	1/30	Frachten ꝛc., laut Caſſa-Scontro	227	.	.	.	168	2	3	
24		Agio-Conto								
	3/30	Damno ꝛc., laut Caſſa-Scontro	227	.	.	.	4	25	—	
							8183	2	9	
		An Cambio-Conto								
17		Haushaltungs-Conto								
	9	an S. Berger, Rüdesheim	214	.	.	.	32	21	6	
17		Cambio-Conto								
	13	Wechſel in Tauſch mit A. Wolff, hier	217	.	.	.	224	23	6	
							257	15	—	

Wir unterbrechen hier das Journal, das alle in dem Memorial enthaltenen Poſten aufgenommen hat, um zu prüfen, ob auch wirklich die Geſammtheit der den verſchiedenen Contos belaſteten Beträge mit der Geſammtheit der jenen entgegengeſetzt geweſenen Contos übereinſtimmt. An der betreffenden Stelle wurde bereits erwähnt, daß man dies die „rohe Bilanz“ nenne. Finden wir Alles correct, ſo kommt der Abſchluß der Betriebs-Contos, der eigentliche Abſchluß, und es werden, je nach der Handhabung der Buchführung in den einzelnen Geſchäften, die ſich hieraus ergebenden Buchungen entweder dem Journal nachgefügt, oder im Geheimbuch vorgenommen. Stellte man die für den December gewonnenen Reſultate nach den verſchiedenen Contos zuſammen, ſo zeigt ſich

Personen-Conto	belastet an 8 Creditoren für	Thlr. 47559. 14. 6.	
	erkannt durch Personen-Conto „		Thlr. 6118. 25. —.
	„ „ 9 Debitoren „		„ 26319. 20. 9.
Waaren-Conto	„ „ Personen-Conto „		„ 15194. 10. —.
	belastet an „ „ „	„ 7590. 22. 6.	
	erkannt durch Cassa-Conto „		„ 52. 25. —.
	belastet an „ „ „	„ 168. 2. 3.	
Cassa-Conto	erkannt durch Personen-Conto „		„ 7613. 3. 9.
	belastet an „ „ „	„ 3108. 20. —.	
	„ „ 5 Creditoren „	„ 9270. 1. 9.	
	erkannt durch 7 Debitoren „ „		„ 8183. 2. 9.
Cambio-Conto	„ „ Personen-Conto „		„ 12943. 7. 3.
	belastet an „ „ „	„ 13812. 6. 6.	
	erkannt durch Cassa- „ „		„ 5265. 10. —.
	belastet an „ „ „	„ 1495. 14. —.	
	erkannt durch 2 Debitoren „		„ 257. 15. —.
	belastet an Cambio-Conto „	„ 224. 23. 6.	
Agio-Conto	erkannt durch Personen-Conto „		„ 1406. 13. 9.
	belastet an „ „ „	„ 856. 21. 6.	
	„ „ Cassa-Conto „	„ 4. 25. —.	
Accept-Conto	erkannt durch Personen-Conto „		„ 4165. 4. 6.
	belastet an Cassa-Conto „	„ 5776. 17. 6.	
Dispositions-Waaren-Cto.	erkannt durch Personen-Cto. „		„ 76. 12. 9.
	belastet an „ „ „	„ 79. 22. 6.	
Zinsen-Conto	erkannt durch „ „ „		„ 41. 27. 6.
	belastet an „ „ „	„ 60. 13. —.	

	erkannt durch Cassa-Conto	für			Thlr.	—. 26. —.
Effekten-Conto	belastet an Personen-Conto	„	Thlr.	669. 3. —.		
	erkannt durch Cassa-Conto	„			„	3942. 29. 6.
Unkosten-Conto	belastet an Personen-Conto	„	„	113. 6. —.		
	„ „ Cassa-Conto	„	„	590. 20. —.		
Gewinn- u. Verlust-Cto.	„ „ Personen-Conto	„	„	28. 25. 9.		
	erkannt durch Cassa-Conto	„			„	8. 1. 3.
Haushaltungs-Conto	belastet an „ „	„	„	115. 26. —.		
	„ „ Cambio-Cto.	„	„	32. 21. 6.		
Handlungs-Utensilien-Conto	belastet an Cassa-Conto	„	„	31. 18. —.		
			Thlr.	91589. 24. 9.	Thlr.	91589. 24. 9.

Damit am 1. Januar 1865 jedes der oben angeführten Contos, zu denen noch das Capital-Conto und das Bilanz-Conto tritt, nur denjenigen Werth ausweise, den es in Wirklichkeit repräsentirt, müssen die Bestände aufgenommen werden. In unserem Beispiel sind es das Waarenlager, der Baarbestand, das Wechselportefeuille, die Schuldner und Gläubiger, die Werthpapiere, Effekten, welche so behandelt werden müssen. Wir können uns nicht mit der Inventur der noch auf Lager befindlichen Waaren aufhalten, und erwähnen, daß die Gesammtaufstellung der aus dem nachgefügten Lagerbuch ersichtlichen Stücke baumwollener, wollener Waare, Leinen, Shawls, Tücher u. s. w. eine Generalsumme von Thlr. 52830. 27. —. ergeben hat. Behufs des Abschlusses macht man folgende Aufstellung. Das Waaren-Conto ist im Lauf des Jahres debitirt worden (s. Fol. 3 des Hauptbuchs) für Thlr. 222633. 11. —,

es ist creditirt worden „ „ 185780. 14. 6.

Hiernach müßte sein ein Bestand von Thlr. 36852. 26. 6, da sich derselbe indeß, laut Inventur, auf Thlr. 52830. 27. — stellt, so hat das Waaren-Conto eingebracht „ 15978. —. 6.

Dies ist Gewinn; erst wenn wir diesen dem Conto creditiren, weist das Waaren-Conto seinen Effektivbestand auf. Als Mittelglied tritt nun das Gewinn- und Verlust-Conto ein und wir bilden somit den Satz

Waaren-Conto
An Gewinn- u. Verluſt-Conto
für den ſich auf erſterem Conto
ergebenden Gewinn Thlr. 15978. —. 6.

Das Perſonen-Conto kann, wenn Alles richtig gebucht und übertragen iſt, weder Gewinn, noch Verluſt haben; machen wir bei einem Freunde einen Gewinn, erleiden wir durch Jemand Schaden, ſo werden wir dieſes ſtets durch ein beliebiges anderes Conto empfangen oder ausgeben (Beiſpiele dazu Memorial Pag. 214. Thlr. 1. 9. —., ebendaſelbſt Thlr. 8. 1. 3). Wenn alle Saldos im Conto-Correntbuch zuſammengeſtellt werden, muß der ſich ergebende Unterſchied genau mit dem Saldo im Hauptbuch aus

Thlr. 418565. 11. 6. Debet,
„ 408050. 17. 6. Credit

übereinſtimmen, er muß Thlr. 10514. 24. —. zu Laſten des Perſonen-Contos ergeben. Wir verweiſen auf die ſpätere Generalaufſtellung.

Auch mit dem Caſſa-Conto iſt es wie im vorigen Abſchnitt geſagt;

ſie hat eingenommen Thlr. 55817. 25. 3.
ausgegeben „ 54936. 28. 6.

folglich müſſen die in ihr am 31. December enthaltenen Vorräthe noch Thlr. 880. 26. 9. umfaſſen.

Das Cambio-Conto wurde bekanntlich nicht nach dem Nennwerth der einzelnen Wechſel geführt, ſondern nach demjenigen Werth, mit dem ſie in Zahlung empfangen und mit dem ſie ausgegeben wurden. Die bei Abſchluß im Portefeuille gebliebenen Appoints liefen noch in das Jahr 1865 hinein, ſie waren mithin am 31. December werth den gezogenen Betrag abzüglich der Zinſen bis zu den reſp. Verfalltagen. Die Aufnahme hatte folgendes Reſultat:

Nr. 533	pr. 5. März	1865	pr.	Aachen	Thlr. 88. 2. —	65	T.	Zſ.	Nr.	57
„ 535	„ 9. „	„	„	Breslau	„ 292. 26. 9	69	„	„	„	202
„ 536	„ 11. „	„	„	Creſeld	„ 37. —. —	71	„	„	„	53
„ 537	„ „ „	„	„	„	„ 37. 12. —					
„ 549	„ 15. April	„	„	Breslau	„ 840. 27. —	105	„	„	„	883
„ 551	„ 30. „	„	„	Berlin	„ 483. 23. —	120	„	„	„	581
					Thlr. 1780. —. 9					1776
				Discont Nr. 1776. 6%	„ 29. 18. —					
					Thlr. 1750. 12. 9.					

Dem Cambio-Conto ſind laut Hauptbuch belaſtet Thlr. 125373. 20. 9.
gutgebracht „ 122702. 17. 9.
es ſoll alſo noch haben „ 2671. 3. —.
da es indeß nur noch „ 1750. 12. 9.
beſitzt, ſo ſind für Zinſen, Coursdifferenzen ꝛc. Thlr. 920. 20. 3.

verloren gegangen, welche dem Gewinn- und Verlust-Conto debitirt werden (s. die Abschlußbuchungen).

An Effekten war am 31. December 1864 kein Bestand mehr; das hierfür in Kraft gewesene Conto kann beglichen werden, und da es nur für Thlr. 7169. 3. —. aufzukommen brauchte, dagegen Thlr. 7262. 9. 6. brachte, so sind auf demselben Thlr. 93. 6. 6. verdient worden, welche zu Gunsten des Gewinn- und Verlust-Contos gehen (s. die Abschlußbuchungen).

Bei dem Handlungs-Utensilien-Conto wird alljährlich etwas abgeschrieben für Abnutzung. Auch in unserem Beispiel geschieht dies und zwar durch Verminderung der Gesammtbelastung von Thlr. 531. 18. —. um Thlr. 31. 18. —., welche, als Verlust, zu Lasten des Gewinn- und Verlust-Contos sind. Diese Abschreibung entspricht ungefähr 6%, man kann sie aber auch vergrößern, z. B. 10%. Die Abschlußbuchung nachstehend.

Das Accept-Conto übernimmt temporär gewisse endgültig bestimmte Schuldforderungen. Der bleibende Saldo giebt die Summe der Verpflichtungen an. Dieselben beliefen sich auf Thlr. 79826. 9. — (Credit des Contos), wovon getilgt wurden „ 64210. 2. 6 (Debet des Contos), somit bleiben Thlr. 15616. 6. 6.

Den Zweck des Dispositions-Waaren-Contos haben wir auf Pag. 214 des Memorials dargelegt; das eine Stück Waare, welches dasselbe übernahm und wofür es mit Thlr. 79. 22. 6. belastet wurde, konnte nur mit „ 76. 12. 9. realisirt werden. Seine Funktion ist mit dem Verkauf erledigt und deshalb erübrigt nur, den hierdurch entstandenen Verlust von Thlr. 3. 9. 9. dem Gewinn- und Verlust-Conto zu debitiren (s. die Abschlußbuchung).

Folgende Contos können überhaupt keine auf das neue Jahr zu übertragenden Bestände aufweisen: Agio-Conto, Haushaltungs-Conto (Verbrauch des Prinzipals), Unkosten-Conto, Zinsen-Conto, welche hier allseitig im Debet größere oder alleinige Beträge haben, die aber auch leicht Einnahme erzielen können, wie z. B. das Zinsen-Conto, das Agio-Conto. Im großen Ganzen finden wir auf diesen Contos gewisse Kategorien von Kosten verzeichnet, welche von dem Betriebe eines Geschäfts unzertrennlich sind, sie verringern den Nutzen, wenn ein solcher erzielt wird, und gehören auf das Gewinn- und Verlust-Conto. Auf Agio-Conto mußten Thlr. 6338. 26. —. vergütet werden, wovon „ 6145. 9. 3. durch Kürzung von den Rechnungen der Verkäufer wieder eingingen. Thlr. 193. 16. 9. blieben ungedeckt. — Auf Haushaltungs-Conto wurden Zahlungen im Betrage von Thlr. 2773. —. 3. geleistet; sie sind von dem Prinzipal zu eigenem Gebrauch aus dem Geschäft entnommen und haben die Gestalt eines Verlustes. Auf Unkosten-Conto sind verauslagt worden Thlr. 6637. 27. 6., welche nicht minder Verlust sind. Auf Zinsen-Conto sind vereinnahmt

(Credit des Contos) Thlr. 42. 23. 6., es mußten ebendaſelbſt vergütet werden Thlr. 60. 13. —., ſomit ſind noch Thlr. 17. 19. 6. auszugleichen. Ueber dieſe ſämmtlichen Buchungen, welche die Saldirung der bezüglichen Contos zu Wege bringen, ſ. den Nachtrag zum Journal. In demſelben finden wir auch, daß das Gewinn- und Verluſt-Conto für den an 7 Debitoren erlittenen Verluſt mit Thlr. 10577. 22. —. belaſtet, daß es für den durch 2 Creditoren erzielten Gewinn mit Thlr. 16071. 7. —. erkannt werden muß. Wäre dieſes Conto bis Jahresſchluß noch bei keiner Buchung ins Spiel gekommen, ſo würde der Unterſchied zwiſchen ſeinem Soll und ſeinem Haben den reinen Gewinn zeigen, der in der Unternehmung gemacht wurde. Solche Buchungen, durch welche das in Rede ſtehende Conto berührt wurde, ſind, wie wir im Hauptbuch bemerken und wie wir uns aus dem Memorial des December erinnern, ſchon vorgekommen, es ſtellt ſich die Geſammtſumme ſeines Credit (Gewinn) Thlr. 16079. 8. 3., während ſich ſein Debet (Verluſt) auf „ 10650. 2. 3. beziffert.

Dieſe Thlr. 5429. 6. —. ſind endlich das Reinergebniß des Jahres 1864, um dieſe Summe iſt das Vermögen gewachſen, mit dieſer Summe müſſen wir das Gewinn- und Verluſt-Conto belaſten, und das Capital-Conto creditiren (ſ. die betreffende Buchung im Journal-Nachtrag).

Diejenigen Contos, welche wir im Hauptbuch führen, theilen ſich, nachdem wir bis zu dieſem Punkte gelangt ſind, in ſolche, welche völlig abgethan ſind (Effekten-, Agio-, Gewinn- und Verluſt-, Haushaltungs-, Unkoſten-, Dispoſitions-Waaren-, Zinſen-Conto) und in ſolche, welche noch der Endſaldirung bedürfen (Capital-, Waaren-, Perſonen-, Caſſa-, Cambio-, Handlungs-Utenſilien-, Accept-Conto). Die erforderliche Endſaldirung wird durch das Bilanz-Conto bewirkt. Daſſelbe iſt der Vertreter des ſonſt üblichen und ſonſt genügenden Begriffs „Saldo“; ihm wird um deswillen ein höherer Rang eingeräumt, weil es der Träger des Geſchäftsſtatus am Abſchlußtage iſt, weil es zur Anſchauung bringt, in welcher Weiſe ſich Geſchäftsvermögen und Geſchäftsſchuld balanciren. Die für den Abſchluß der Contos entworfenen Poſten vom Bilanz-Conto bilden zu gleicher Zeit die Grundlage für den Uebertrag der Saldos in das neue Jahr. Im Uebrigen iſt das Nähere in dem folgenden Nachtrag zum Journal zu finden, der, wie wir bereits ſagten, oft auch den Inhalt des Geheimbuchs ausmacht und dann ſelbſtverſtändlich nicht ins Journal kommt.

(Nachtrag zum Journal)

Monat December 1864.

27/3	31	An Gewinn- und Verluſt-Conto Waaren-Conto für den ſich auf dieſem Conto ergebenden Gewinn				15978	—	6
20		Effekten-Conto, desgl.				93	6	6
						16071	7	—
27/17	31	Gewinn- u. Verluſt-Conto An Cambio-Conto für den ſich auf dieſem Conto ergebenden Verluſt				920	20	3
21		An Handlungs-Utenſilien-Conto ſchreibe ab, ca. 6% per				31	18	—
24		An Agio-Conto für Verluſt, zum Ausgleich				193	16	9
29		An Haushaltungs-Conto Verbrauch in 1864, Ausgleich				2773	—	3
32		An Unkoſten-Conto für Verluſt, zum Ausgleich				6637	27	6
35		An Dispoſitions-Waaren-Conto desgl.				3	9	9
36		An Zinſen-Conto desgl.				17	19	6
						10577	22	—
27/1	31	Gewinn- u. Verluſt-Conto An Capital-Conto reiner Gewinn pro 1864				5429	6	—
40/3	31	Bilanz-Conto An Waaren-Conto				52830	27	—
8		An Perſonen-Conto				10514	24	—
13		An Caſſa-Conto				880	26	9
17		An Cambio-Conto				1750	12	9
21		An Handlungs-Utenſilien-Conto				500	—	—
						66477	—	6
40/22	31	An Bilanz-Conto Accept-Conto				15616	6	6
1		Capital-Conto				50860	24	—
						66477	—	6

Eine Kontrole, ob der Saldo des Personen-Contos stimmt, hat man durch einen Auszug der im Conto-Correntbuch vorgetragenen Einzelsaldos. Dieselben lauten:

Fol.	Debitoren.				
1	F. Förster u. Co., Bromberg	Thlr.	301	8	6
2	C. F. Liebig, Wien		579	4	3
3	Dölle u. Abraham, Pesth		688	15	—
4	Rudolph Wagner, Chemnitz		363	—	6
5	A. E. Müller u. Sohn, Frankfurt a/M.		515	2	6
6	F. Grünfeld Wwe., Breslau		1687	8	9
7	Reimann u. Winterfeld, Stettin		213	8	6
9	A. Merheimer, Frankfurt a. M.		660	22	6
10	B. Härtel, Dresden		456	14	6
11	Conrad Rieck, hier		420	19	—
12	R. Griesheim Söhne, Offenbach		917	5	6
13	Steinthal u. Ernest, hier		674	12	3
14	B. D. Levin, Königsberg i/Pr.		137	8	6
15	R. Naumann sen., Braunschweig		301	1	6
16	Knud Nilson, Christiania		450	5	—
17	Classen u. Heller, Cöln		336	3	6
19	C. F. Halbring, Halberstadt		480	—	9
20	Mosäus u. Wolff, Posen		158	20	—
21	Veit u. Strauß, Frankfurt a/M.		2827	7	—
22	Carl v. Maurer, Hamburg		115	15	—
23	A. B. Zittelmann, Dortmund		246	6	6
24	G. Bertram, Bremen		502	22	6
	Transport		13034	2	—

Transport	Thlr.	13034	2	—
26	Seradel frères, Paris	421	20	—
27	James Douglas u. Son, New-York	2811	10	6
28	F. Bernhardt jun., hier	142	11	6
30	S. Gollacz u. Sohn, Wien	594	15	—
33	Steiner u. Becker, hier	255	12	3
36	Julius L. Witte, Dresden	76	12	9
40	B. E. Lapinski, Posen	176	17	6
42	Julius Wagner u. Co., Dresden	1188	—	6
43/99	Div. Debitoren	61184	3	6
		79884	15	6
	Creditoren			
33	R. Salberg, Dresden	84	22	—
100	C. Erber u. Co., Aachen	3476	23	—
101	Baumwoll-Weberei, Augsburg	643	21	—
102	K. Liepmann, hier	328	13	3
105	Brederlow u. Co., Leipzig	3061	—	—
106	Müllers Erben, Eupen	4058	18	3
107	C. Stieglitz, Breslau	2381	—	6
108	Ed. John Knox, London	900	6	6
109	R. Charles u. Co., Paris	573	13	6
110	Gevers u. Ellersen, Hamburg	5	8	6
113/143	Div. Creditoren	53856	15	—
		69369	21	6

Gesammtsumme der Debitoren Thlr. 79884. 15. 6.
„ „ Creditoren „ 69369. 21. 6.

Thlr. 10514. 24. —.

welcher Summe wir auch als Saldo des Personen-Contos im Hauptbuch begegnen.

Das Hauptbuch.

Wir können dieſen Gegenſtand kurz faſſen, da ſchon früher und zuletzt noch in der den Abſchluß behandelnden Parthie des Journals vielfach die Rede von dieſem Buche geweſen iſt. Die Uebertragungen unterſcheiden ſich in nichts von denjenigen, die wir beim Conto-Correntbuch kennen lernten, nur, daß ſie noch einfacher ſind, als dieſe, indem weder von Zinstagen, noch bei unſerer Art der Einrichtung, von fremden Valuten die Rede iſt.

Haupt-Buch.

1
Debet Capital =

1864						
December	31	An Bilanz=Conto . . .	71	50860	24	—
				50860	24	—

3
Debet Waaren =

1864						
November	30	An Div. Creditoren *)		214874	16	3
December	1/31	„ Personen=Conto	67	7590	22	6
„	1/30	„ Cassa=Conto	70	168	2	3
„	31	„ Gewinn= und Verlust=Conto	71	15978	—	6
				238611	11	6
1865						
Januar	1	An Bilanz=Conto		52830	27	—

8
Debet Personen =

1864						
November	30	An Div. Creditoren		371005	27	—
December	1/31	„ 8 „	63/67	47359	14	6
				418365	11	6
1865						
Januar	1	An Bilanz=Conto		10314	24	—

13
Debet Cassa =

1864						
November	30	An Div. Creditoren		43439	3	6
December	1/29	„ Personen=Conto	68	3108	20	—
„	3/28	„ 5 Creditoren	69	9270	1	9
				55817	25	3
1865						
Januar	1	An Bilanz=Conto		880	26	9

*) Ueberall, wo wir anführen „November 30. An Div. Creditoren oder Per Div. Debitoren“ ist die Addition des Contos vom 1. Januar bis zum 30. November darunter verstanden.

1

Conto. Credit

1864						
Januar	1	Per Bilanz-Conto		45431	18	—
December	31	„ Gewinn- und Verluſt-Conto	71	5429	6	—
				50860	24	—
1865						
Januar	1	Per Bilanz-Conto		50860	24	—

3

Conto. Credit

1864						
November	30	Per Div. Debitoren		170533	9	6
December	1/31	„ Perſonen-Conto	68	15194	10	—
„	„	„ Caſſa-Conto	69	52	25	—
„	31	„ Bilanz- „	71	52830	27	—
				238611	11	6

8

Conto. Credit

1864						
November	30	Per Div. Debitoren		375612	1	9
December	7/22	„ Perſonen-Conto	66/67	6118	25	—
„	1/31	„ 9 Debitoren	67/69	26319	20	9
„	31	„ Bilanz-Conto	71	10514	24	—
				418565	11	6

13

Conto. Credit

1864						
November	30	Per Div. Debitoren		39140	22	—
December	3/30	„ Perſonen-Conto	65/66	7613	3	9
„	„	„ 7 Debitoren	70	8183	2	9
„	31	„ Bilanz-Conto	71	880	26	9
				55817	25	3

17
Debet Cambio =

1864							
November	30	An Div. Creditoren			109841	6	9
December	1/30	„ Personen=Conto		67/68	13812	6	6
„	3/19	„ Cassa=Conto		70	1495	14	—
„	13	„ Cambio=Conto		„	224	23	6
					125373	20	9
1865							
Januar	1	An Bilanz=Conto			1750	12	9

20
Debet Effekten =

1864							
November	30	An Div. Creditoren			6500	—	—
December	10	„ Personen=Conto		69	669	3	—
„	31	„ Gewinn= u. Verlust=Conto		71	93	6	6
					7262	9	6

21
Debet Handlungs=Utensilien =

1864							
Januar	1	An Bilanz=Conto			500	—	—
December	9	„ Cassa=Conto		70	31	18	—
					531	18	—
1865							
Januar	1	An Bilanz=Conto			500	—	—

22
Debet Accept =

1864							
November	30	An Div. Creditoren			58433	15	—
December	5/23	„ Cassa=Conto		70	5776	17	6
„	31	„ Bilanz= „		71	15616	6	6
					79826	9	—

Digitized by Google

17

Conto. Credit

1864						
November	30	Per Div. Debitoren		104236	15	6
December	3/30	„ Personen-Conto	66	12943	7	3
„	3/20	„ Cassa- „	69	5265	10	—
„	9/13	„ 2 Debitoren	70	257	15	—
„	31	„ Gewinn- und Verlust-Conto	71	920	20	3
„	„	„ Bilanz-Conto	„	1750	12	9
				125373	20	9

20

Conto. Credit

1864						
November	30	Per Div. Debitoren		3319	10	—
December	5/28	„ Cassa-Conto	69	3942	29	6
				7262	9	6

21

Conto. Credit

1864						
December	31	Per Gewinn- und Verlust-Conto	71	31	18	—
„	„	„ Bilanz-Conto	„	500	—	—
				531	18	—

22

Conto. Credit

1864						
November	30	Per Div. Debitoren		75661	4	6
December	3/17	„ Personen-Conto	66	4165	4	6
				79826	9	—
1865						
Januar	1	Per Bilanz-Conto		15616	6	6

24
Debet Agio =

1864						
November	30	An Div. Creditoren		5477	9	6
December	1/31	„ Personen=Conto	68/69	856	21	6
„	3/30	„ Cassa=Conto	70	4	25	—
				6338	26	—

27
Debet Gewinn= und Verlust =

1864						
November	30	An Div. Creditoren		43	14	6
December	31	„ Personen=Conto	69	28	25	9
„	„	„ 7 Creditoren	71	10577	22	—
„	„	„ Capital=Conto	„	5429	6	—
				16079	8	3

29
Debet Haushaltungs =

1864						
November	30	An Div. Creditoren		2624	12	9
December	9/29	„ Cassa=Conto	70	115	26	—
„	9	„ Cambio=Conto	„	32	21	6
				2773	—	3

32
Debet Unkosten =

1864						
November	30	An Div. Creditoren		5934	1	6
December	31	„ Personen=Conto	69	113	6	—
„	13/31	„ Cassa=Conto	70	590	20	—
				6637	27	6

35
Debet Dispositions = Waaren=

1864						
December	9	An Personen=Conto	69	79	22	6
				79	22	6

Digitized by Google

Conto. 24 Credit

1864							
November	30	Per Div. Debitoren		4738	25	6
December	3/30	„ Personen-Conto	66	1406	13	9
„	31	„ Gewinn- und Verlust-Conto	71	193	16	9
				6338	26	—

Conto. 27 Credit

1864						
December	10	Per Cassa-Conto	69	8	1	3
„	31	„ 2 Debitoren	71	16071	7	—
				16079	8	3

Conto. 29 Credit

1864						
December	31	Per Gewinn- und Verlust-Conto	71	2773	—	3
				2773	—	3

Conto. 32 Credit

1864						
December	31	Per Gewinn- und Verlust-Conto	71	6637	27	6
				6637	27	6

Conto. 35 Credit

1864						
December	10	Per Personen-Conto	67	76	12	9
„	31	„ Gewinn- und Verlust-Conto	71	3	9	9
				79	22	6

36
Debet Zinsen =

1864						
December	13/31	An Personen=Conto	69	60	13	—
				60	13	—

40
Debet Bilanz =

1864						
December	31	An Waaren=Conto	71	52830	27	—
"	"	" Personen= "	"	10514	24	—
"	"	" Cassa= "	"	880	26	9
"	"	" Cambio "	"	1750	12	9
"	"	" Handlungs=Utensilien=Conto	"	500	—	—
				66477	—	6

Mit dem Abschluß der in dem Hauptbuch enthaltenen Contos ist die Arbeit der Ermittelung des gegenwärtigen Geschäftsvermögens beendet. Auf dem Bilanz=Conto finden wir verzeichnet, welches Capital überhaupt in dem Unternehmen steckt und wie sich dasselbe nach den einzelnen Positionen vertheilt. Wollen wir sehen, ob die abgelaufene Periode günstig oder ungünstig war, so nehmen wir das Capital=Conto, in unserem Falle auf Fol. 1, zur Hand. Ob ein Gewinn erzielt wurde, ob ein Verlust erwuchs, Beides wird durch das Gewinn= und Verlust=Conto ausgedrückt, durch (per) welches, bei der ersteren Eventualität, Capital=Conto creditirt, an welches, im zweiten Fall, Capital=Conto debitirt stehen muß. Auf dem Gewinn= und Verlust=Conto ist, an der Hand des Journals und weiter des Memorials ersichtlich, woher sich der Vortheil, woher sich der Schaden schrieb, und wir können von hier auf die einzelnen Contos zurückgehen, welche mitwirkten. Vorwärts, wie rückwärts, verbindet eine vielgliederige Kette, alle die Vorfälle des Geschäfts, und fehlt das kleinste Glied, gleich ist der ganze Organismus gestört, nicht eher ist er wieder im Geleise, als bis sich der begangene Fehler gefunden hat, als bis er redressirt ist.

Es sei uns am Schluß noch gestattet, einige Worte über die Scontros zu sagen, die natürlich ebenso gut abgeschlossen werden müssen, wie das Conto=Correntbuch u. s. w. Das Cassa=Scontro zu bringen, halten wir für überflüssig; es ist in seiner Anlage so einfach, daß wir an ihm nicht die Probe zu machen brauchen, ob unsere Notizen auch wirklich richtig waren, ob sie denselben Saldo ergeben, den wir im Hauptbuch vorgetragen sehen. Wir könnten an dieser Stelle zunächst das Waaren=Scontro bringen, allein, da wir im zweiten Theil dieses Werkes der Inventur, d. h. der Aufnahme

36

Conto.					Credit		
1864							
December	31	Per Personen-Conto	67	41	27	6
„	13	„ Cassa-Conto	69	—	26	—
„	31	„ Gewinn- und Verlust-Conto	71	17	19	6
				60	13	—

40

Conto.					Credit	
1864						
December	31	Per Accept-Conto	71	15616	6	6
„	„	„ Capital- „	„	50860	24	—
				66477	—	6

der Effektivbestände, einen besonderen Abschnitt widmen (s. Anhang), so sparen wir uns diese Arbeit bis dahin auf. Es bleibt uns jetzt nur noch das Wechsel-Scontro, über dessen Einrichtung wir schon das Nähere brachten, so daß hier nur noch die praktische Anwendung, auf Grund des vorstehenden Memorials, erübrigt. Gehen die Resultate des Abschlusses bis zur höchsten Instanz durch die eigentlichen Geschäftsbücher, so fällt die Berechnung des Bestandes, und, wo die Wechsel nicht stets im eingenommenen Werth ausgehen, die Berechnung von Gewinn oder Verlust in der gesammten abgelaufenen Periode der abschließenden Person zu. Wird der Abschluß im Geheimbuch gemacht, so muß die Ausgleichssumme Demjenigen aufgegeben werden, der das Wechsel-Scontro führt, damit für das nächste Jahr der richtige Bestand vorgetragen werde. In dem auf den nächsten Seiten enthaltenen Scontro sind wir der Praxis gefolgt, die Unterabtheilungen der Vorrubrik oder Brutto-Rubrik nach Hunderten zu addiren (s. unsere Erklärungen dieses Hülfsbuches), die Netto-Rubrik umfaßt Thaler, Silbergroschen, Pfennige, und muß bei richtiger Führung den nämlichen Saldo ergeben, wie das Cambio-Conto im Hauptbuch. Für die Brutto-Rubrik erinnern wir, daß der Bestand am 31. December 1864 umfaßte:

Thlr. 88. 2. —
292. 26. 9
37. —. —
37. 40. —
840. 27. —
483. 23. —

1778. 18. 09 (nach Hunderttheilen zusammengezählt).

Debet							Wechsel		
December	1	An Bestand			6682	04 39	5604	21	3
„	„	„ James Douglas u. Son		205	5362	14 —	2708	8	—
„	„	„ Classen u. Heller	6 × 50	„	300	— —	300	—	—
„	2	„ A. Merheimer		206	1745	— —	1000	—	—
„	3	„ C. F. Liebig		207	1348	— —	835	22	6
„	„	„ Conrad Rieck		„	500	— —	500	—	—
„	„	„ Cassa-Conto		208	—	— —	1	10	—
„	„	„ Knud Nilson		„	800	— —	400	—	—
„	5	„ B. D. Levin		209	374	6 —	374	6	—
„	6	„ Cassa-Conto		210	—	— —	3	16	—
„	7	„ Adolph Meyer u. Co.		211	133	21 6	136	—	—
„	8	„ F. Bernhardt jun.		212	42	9 —			
				„	50	— —			
				„	32	72 —			
			3 × 50	„	150	— —			
				„	128	13 —	403	13	6
„	„	„ Seradel frères		213	3346	45 —	892	11	6
„	13	„ 2 Creditoren		217	123	14 6			
				„	88	2 —			
				„	400	— —			
„				„	292	26 9	449	17	—
„	„	„ A. B. Zittelmann		218	37	— —			
				„	37	40 —	74	12	—
„	14	„ Reimann u. Winterfeld		„	375	15 —	375	15	—
„	16	„ Dölle u. Abraham		221	1876	4 —	1876	4	—
„	17	„ Gebrüder Halberstadt		„	2232	— —	1279	20	—
„	19	„ James Eton		223	145	3 5	967	24	—
„	„	„ Cassa-Conto		„	382	13 —			
				„	767	5 3	1129	24	6
„	21	„ F. Förster u. Co.		224	500	— —	500	—	—
„	24	„ F. Grünfeld Wwe.		225	840	27 —	840	27	—
„	30	„ Elfried u. Jonas		226	483	23 —	483	23	—
					29372	56 68	21137	5	3
1865									
Januar	1	An Bestand			1778	18 09	1750	12	9

Scontro.								Credit			
December	3	Per A. Cohn	208	733	10	—		733	10	—
„	„	„ Cassa-Conto	„	5362	14	—		2696	13	—
„	5	„ C. Erber u. Co.	210	132	1	6				
			„	45	—	—				
			„	48	24	3				
		2 × 50	„	100	—	—				
			„	300	—	—				
			„	46	75	—				
			„	50	—	—				
			„	38	21	6		761	9	9
„	6	„ R. Charles u. Co.	„	1260	51	—		340	10	—
„	„	„ Cassa-Conto	„	800	—	—		407	10	—
„	7	„ A. B. Zittelmann	211	133	21	6		136	13	6
„	„	„ B. Engelhardt	212	91	14	6		91	14	6
„	„	„ Baumwoll-Weberei in Augsburg	„	933	31	—				
			„	427	—	—				
			„	1745	—	—		1774	17	6
„	8	„ Brederlow u. Co.	213	3346	45	—		896	6	6
„	9	„ Haushaltungs-Conto	214	32	72	—		32	21	6
„	10	„ Cassa-Conto	„	42	9	—		42	9	—
„	11	„ Adolph Meyer u. Co.	216	500	—	—				
			„	50	—	—		550	—	—
„	13	„ Cambio-Conto	217	400	—	—				
			„	267	18	3		224	23	6
„	15	„ Cassa-Conto	219	1348	—	—				
			„	244	29	—				
			„	128	13	—		1136	18	—
„	16	„ K. Liepmann	220	375	15	—		375	15	—
„	17	„ Baumwoll-Weberei in Augsburg	222	1876	4	—		1876	4	—
„	19	„ K. Liepmann	223	843	4	—				
	20		„	50	—	—				
	„		„	382	13	—		859	20	6
„		„ Cassa-Conto	„	145	3	5		982	20	—
„	„	„ Brederlow u. Co.	„	2232	—	—				
			„	400	—	—		1660	13	—
„		„ C. Erber u. Co.	224	150	—	—				
	27		„	500	—	—				
			„	86	4	9		736	4	9
„		„ Adolph Meyer u. Co.	225	374	6	—				
	30		„	500	—	—				
			„	767	5	3		1641	11	3
„	31	„ A. Cohn	227	386	22	6				
	„		„	123	14	6		510	7	—
„		„ Verlust an Discont ꝛc. pro 1864		—	—	—		920	20	3
„		„ Bestand		1778	18	09		1750	12	9
				29572	56	68		21137	5	3

Die einfache Buchführung.

Wenn wir in dem Vorstehenden die kaufmännische Buchhaltung als ein wohlgegliedertes Ganzes kennen lernten, in welchem Fehler leicht zu ermitteln sind und das beim Abschluß auf das Genaueste zeigt, woraus sich Gewinn ergeben hat, woran verloren wurde, so haben wir für die jetzt zur Besprechung kommende Methode der einfachen Buchführung vorweg zu bemerken, daß jene Klarheit in den Resultaten entschieden ausgeschlossen ist, daß sie zuviel Lücken hat, um die Weiterentwickelung in nur annähernd ähnlicher Weise zu gestatten. Damit soll nicht ausgesprochen sein, daß die doppelte Buchführung sich überall besser empfehle, als ihre, wahrscheinlich sehr viel ältere Schwester; denn man darf sich nicht verhehlen, daß sie einen großen Apparat in Bewegung setzt, einen Apparat, der für kleine Geschäfte, vorzüglich aber für Detailgeschäfte, außer Verhältniß zum Gegenstande ist. Ebenso überflüssig es eigentlich für letztere ist, wenn sie die Bücher anlegen, wie wir sie beschrieben und ausgeführt haben, ebenso unangemessen und unzureichend ist es, wenn große Häuser der in der doppelten Buchhaltung liegenden Controle entsagen, nur vielleicht, weil sie bei Anfang ihrer Thätigkeit damit durchgekommen sind.

Die Grundsätze sind auch bei der einfacheren Methode der Niederschrift von Geschäftsvorfällen die nämlichen, wie bei der anscheinend complicirteren und deshalb haben wir nöthig, sie nochmals in Erwägung zu nehmen. Der Schuldner ist immer Schuldner, der Gläubiger bleibt immer Gläubiger; der Unterschied in den beiden Materien ist hauptsächlich nur der, daß im Hauptbuch die eigentlichen Geschäftsbetrieb-Contos mangeln, daß diese keine besondere Beachtung finden. Die Contos, welche in der einfachen Buchhaltung geführt werden, beschränken sich mit einem Worte nur auf Realitäten, die gedachte Funktion eines Contos, wie z. B. das Gewinn- und Verlust-Conto eines ist, fällt gänzlich fort.

Berücksichtigen wir für unsere Betrachtung wiederum das Waarengeschäft, so wird der Kaufmann vor Allem zu fordern berechtigt sein, daß hier ein Mittel gefunden werde, um ersehen zu können, ob und wieviel profitirt oder verloren wurde. Diese Anforderung führt zur Gründung des Waaren-Contos und es wird das Zweckmäßigste sein, dies in einem ganz abgesonderten Buch zu führen. Das Waaren-Conto geht hierdurch in das Waaren-Buch über. Einer gleichen Einrichtung sind bedürftig die Gelder und Effektivwerthe, wodurch das Cassa-Conto und Cassa-Buch entsteht, die Wechsel, welche das Wechsel- oder Cambio-Conto und das Wechsel-Buch oder Wechsel-Scontro zur Aufnahme bringen. Hierneben kommen nun noch die Debitoren und Creditoren in Betracht, für welche ein Conto-Correntbuch, ganz in Art des schon beregten, genügt. Hiermit haben wir die Grundzüge des ganzen Gebäudes in seinen Hauptmomenten erschöpft, und wir erwähnen nunmehr die Abweichung in der Postenbildung, in der Art, wie die Buchungen abgefaßt werden. Nach dem Obigen ist es natürlich, daß

immer da, wo sonst ein Geschäftsbetrieb-Conto aufgetreten wäre, die Stelle an und für sich unausgefüllt bleibt, während bei den sonstigen Buchungen das in einfacher Form, d. h. nur mit Nennung eines Debitors oder eines Creditors Gesagte gleichzeitig für diesen und für ein zweites, nicht besonders genanntes Conto wirkend ist, an welches Jener schuldet, durch welches Dieser gut hat. Während bei der doppelten Buchführung jeder Posten ausdrückt, wer Schuldner und wer Gläubiger ist, so daß es nicht der Beisetzung einer Bemerkung bedarf, welche das Verhältniß des Einen zum Anderen ausdrückt, ist es bei der einfachen Buchhaltung gewissermaßen geboten, eine Formel anzufügen, welche Aufschluß giebt. Nehmen wir das Memorial zur Hand, das wir in unserem fingirten Geschäft eingerichtet haben, so begegnen wir zuerst der Lieferung eines Waarenpostens von Seiten der Baumwoll-Weberei in Augsburg. Dem Prinzip folgend, daß ein Geschäftsvorfall nur nach der einen Seite hin Niederschrift findet, und erwägend, daß vor Allem der Person, welche lieferte, Rechnung getragen werden muß, wird gebucht:

Decbr. 1. Baumwoll-Weberei in Augsburg Haben (oder Credit)
laut Faktura vom 22. November
100 Stück rohe Croisés 4432 Aunes $15^1/_4$ kr. fl. 1126. 28.
$^7/_4$ Thlr. 643. 21. —.

Aus diesem einfachen Satze wird das Waaren-Conto belastet, die genannte Weberei creditirt.

Der Geschäftsvorfall unter 2. wird, analog dem Vorigen, notirt

Decbr. 1. F. Förster u. Co. in Bromberg Sollen (oder Debent)
(das Nähere wie auf Pag. 205 des Memorials) Thlr. 266. 21. 6.

Der dritte Satz hatte die Hinzuziehung eines Geschäftsbetrieb-Contos (Agio) nothwendig gemacht, die wir bei der einfachen Buchführung umgangen, indem gesagt wird:

Decbr. 1. James Douglas u. Son in New-York Haben
Nr. 508. meine Entnahme ꝛc. Mk. Bco. 5362. 14.
$151^1/_2$ Thlr. 2708. 8.
schreibe gut, zum Ausgleich 2% „ 55. 8. Thlr. 2763. 16.

Die Cassaposten durch das Memorial gehen zu lassen, ist bei dieser Art der Bücheranlage noch weniger nothwendig, als da, wo eine derartige Anlage die Bildung des Journals wesentlich vereinfacht. Wir würden also den 4ten Satz theilen, dem Cassa-Buch die in baar übermachten Thlr. 148. 10. überweisen, welche Schuldnerin würde für den Betrag, und den Rest in das Memorial bringen:

Decbr. 1. Classen u. Heller in Cöln Haben
Nr. 509/514 pr. 28. Febr. 1865 pr. Cöln 6 Apts.
à 49. 29. 11. Thlr. 300. —. —.
bringe ihnen gut Preisdifferenz ꝛc. „ 1. —. 3.
zum Ausgleich 4% „ 18. 21. —. Thlr. 319. 21. 3.

In der nämlichen Weise werden die ferneren Geschäftsvorfälle behandelt. Was nun die Uebertragung auf Conto betrifft, so giebt uns diejenige

zu Laſten oder zu Gunſten der Geſchäftsfreunde keinen Anlaß zu weiteren Bemerkungen, ſie iſt abſolut dieſelbe, wie diejenige bei dem erſten Syſtem und kann das Weitere in dem Abſchnitt „Conto-Correntbuch“ nachgeleſen werden. Für die übrig bleibenden Contos, als Waaren-Conto, Cambio-Conto, dienen die obigen Sätze als Grundlage; da indeß aus dem Waaren-Buch z. B. der reine Gewinn hervorgehen ſoll, ſo dürfte es wenigſtens rathſam erſcheinen, das Agio, welches vereinnahmt und verausgabt wird, über Waaren-Conto zu nehmen, was nur am Schluß jedes Monats in einer Generalſumme zu geſchehen braucht.

Während bei den Büchern nach der doppelten Buchführungsmethode das Memorial dem Conto-Correntbuch, und das Journal dem Hauptbuch als Baſis diente für die Uebertragungen, entnehmen wir bei der einfachen Buchhaltung Alles dem Memorial und der Caſſe. Der Poſten „Baumwoll-Weberei in Augsburg“ Credit Thlr. 643. 21. —. diktirt nicht blos die Gutſchrift des genannten Betrages für den Lieferer, ſondern auch gleichzeitig die Belaſtung des Waaren-Contos mit der entſprechenden Summe, aus dem nächſtfolgenden werden nicht blos F. Förſter u. Co. in Bromberg debitirt für Thlr. 266. 21. 6., ſondern dem Waaren-Conto wird eine gleiche Summe auf Grund der Buchung gutgebracht. Der dritte Satz macht zwei Uebertragungen erforderlich, die eine zu Gunſten von James Douglas u. Son in New-York, einſchließlich des Scontos, mit Thlr. 2763. 16. —., die zweite zu Laſten des Cambio-Contos mit Thlr. 2708. 8. —. Aus der vierten Buchung erkennen wir Claſſen u. Heller in Cöln für Thlr. 319. 21. 3. und debitiren wiederum das Cambio-Conto für Thlr. 300. —. —, die weitere Gutſchrift des genannten Hauſes erfolgt durch Caſſa-Conto, welches, abgeſondert vom Memorial, die baar eingeſandten Thlr. 148. 10. —. übernahm.

Von einer Balancirung des Geſammtdebet gegen das Geſammtcredit iſt natürlich keine Rede; die Gewähr für eine richtige Niederſchrift aller zu notirender Einzelnheiten kann nur ein ſehr genaues Collationiren geben, entgeht indeß, wie es ja doch trotz aller Sorgſamkeit geſchehen kann, ein Satz der Aufmerkſamkeit des Uebertragenden und ſpäter des Vergleichenden, ſo iſt das Fehlen dieſes Gliedes, — bei der doppelten Buchführung durch Nichtübereinſtimmung der Summen ſofort wahrnehmbar, — bei der einfachen Methode nicht zu merken und man kann hierdurch leicht zu einem falſchen Ergebniß beim Abſchluß kommen, zumal wenn die ſehr ſchwierige Controle des Ganzen bei Seite gelaſſen wird.

Das Conto-Correntbuch hat die nämliche Einrichtung, wie dasjenige der doppelten Buchhaltung, ſo daß wir uns einer beſonderen Beſchreibung deſſelben enthalten dürfen, ebenſo iſt der Abſchluß der verſchiedenen, in demſelben enthaltenen Contos nach der ſchon gelehrten Methode vorzunehmen, nur daß nicht die Conſequenzen einer beſonderen Poſtenbildung bei den in fremdländiſcher Währung geführten Contos gezogen werden, daß die Bildung beſonderer Sätze im Memorial für das Gewinn- und Verluſt-Conto ausbleibt. Hier ſowohl, wie auch bei dem Waaren-Conto, Cambio-

Conto u. s. w. wird der ermittelte Gewinn oder der Verlust ohne weitere Notiznahme in den Grundbüchern vorgetragen. Man würde also beim Waaren-Conto folgendermaßen verfahren. Sein Debet beläuft sich auf

Thlr. 222633. 11. —.,

sein Credit auf „ 185780. 14. 6.,

statt der verbleibenden Thlr. 36852. 26. 6. sind auf Lager vorhanden Waaren im Werth von Thlr. 52830. 27. —., mithin sind Thlr. 15978.—.6., welche ohne Weiteres dem Debet hinzugefügt werden können.

Debet — Waaren-Conto — Credit

		An Creditores		222633	11	—	Per Debitores		185780	14	6
		Gewinn		15978	—	6	„ Bestand		52830	27	—
			—	238611	11	6		—	238611	11	6
1865											
Jan.	1	An Bestand		52830	27	—					

Bei dem Fehlen jeglicher Gliederung, welche bei der doppelten Buchführung den Zuwachs oder die Abnahme des Capitals auf einem besonderen Conto darstellt, bleibt nur übrig, das Resultat der verschiedenen Rechnungsverhältnisse am Schluß des Jahres zu combiniren und aus dem Stande der Activa zu den Passivis die Schlußfolgerung über den Gang und Stand der Geschäftsunternehmung zu ziehen. Man würde also, wenn wir das vorhin behandelte Manufacturwaarengeschäft zur Grundlage nehmen, aufstellen:

31. December 1864.

I. Activa.

Waaren, laut Inventurbuch		Thlr. 52,830. 27. —.
Debitoren, „ „		„ 79,884. 15. 6.
Cassa		„ 880. 26. 9.
Wechsel „ „		„ 1,750. 12. 9.
Handlungsutensilien		„ 500. —. —.
		Thlr. 135, 846. 22. —.

II. Passiva.

Creditoren, lt. Inventurbuch Thlr. 69369. 21. 6.		
Accepte, „ „ „ 15616. 6. 6.	„	84,985. 28. —.
mithin beträgt mein Vermögen	Thlr.	50,860. 24. —.
es betrug am 31. December 1863	„	45,431. 18. —.
reiner Gewinn für 1864	Thlr.	5429. 6. —.

An diesem Beispiel sehen wir einen Hauptunterschied der beiden Methoden. Während nämlich bei der doppelten Buchführung das Wirken des Capitals und das Capital selbst aus den verschiedenen Gewinn- und Verlustpositionen, die sich bis in das Kleinste verfolgen lassen, folgert, wird bei der einfachen der Gewinn erst ermittelt aus fertigen Resultaten, deren Gegen-

glieder nicht verbürgt sind, von denen man keine absolute Gewißheit hat, ob sie durchaus richtig sind oder ob ein Irrthum mit unterlief. Man wird wohl nicht einen Augenblick unschlüssig sein, der ersteren Methode den Preis zuzuerkennen, wenn sie auch für kleinere Geschäfte nicht jenen praktischen Werth hat, wie die zweite.

Handels-Correspondenz.

Nicht mit der äußeren Form der kaufmännischen Briefe, die wir als bekannt bei unsern Lesern voraussetzen, nur mit dem Inhalte derselben haben wir es hier zu thun: wir haben demnach nur die Haupterforderniſſe eines guten kaufmännischen Geschäftsstyls anzugeben, denen wir eine Reihe von Briefmustern mit den nöthigen Erläuterungen folgen lassen.

Das mündliche oder schriftliche Wort des Kaufmanns ist gewissermaßen die Seele des Handels; ein Brief in geschäftlichen Angelegenheiten gilt sogar in streitigen Fällen vor Gericht als Dokument. Um so größere Aufmerksamkeit und Sorgfalt wird deshalb dem kaufmännischen Briefstyl zu widmen sein. Wenn schon bei vertraulichen und freundschaftlichen Briefen durch ein nicht passend angewendetes Wort oft Nachtheil entsteht, so ist dies in der Handelscorrespondenz in noch weit höherem Grade der Fall, und die übelsten Folgen knüpfen sich nicht selten an eine undeutliche Ausdrucksweise.

Deutlichkeit also dürfte vor Allem das erste und hauptsächlichste Erforderniß eines guten kaufmännischen Briefstyls sein. In dem Worte Deutlichkeit ist selbstverständlich Klarheit, Bestimmtheit, Kürze und Präcision enthalten. Es kommt hierbei zunächst darauf an, daß man nicht mehr Worte braucht, als nothwendig zur Sache gehören. Man vermeide demnach jede Wiederholung desselben Gedankens und Verlangens. Daß Sprachrichtigkeit, Orthographie, Sauberkeit, eine schöne Handschrift unentbehrlich sind, braucht nicht erst erwähnt zu werden. Ist auch jede überflüssige Titulatur, woran wir Deutschen, leider, so viel Wohlgefallen finden, in der Handelscorrespondenz streng zu vermeiden, so versteht sich doch von selbst, daß Angemessenheit und Höflichkeit selbst in streitigen Fällen sehr zu empfehlen sind. So ist die Beobachtung der üblichen Formen im kaufmännischen Briefstyl zwar nicht allzu wesentlich, aber man wird sich wohl hüten müssen, dieselben nicht zu beobachten. Anreden, wie: Ew. Wohlgeboren, Hochzuverehrender Herr u. s. w. sind überflüssig und verpönt; das Wörtchen „Sie" und „Herr" sind vollständig ausreichend. Eine gebildete Sprache, mit Vermeidung jeder Art von Schmeichelei und Kriecherei*) und Vorsicht beim Gebrauche der

*) Dahin ist unter Andern auch die, leider, noch immer und namentlich bei Annoncen vorkommende Unsitte zu rechnen, das „ich" wegzulassen und so den Satz

Worte genügen. Sogenannte „Postscripta" oder „Nachschriften" sind so viel wie möglich zu vermeiden, und daß die äußere Form der innern entspreche, bedarf ebenfalls kaum der Erwähnung.

Wie verschieden und mannigfach nun die vorkommenden Geschäfte, so verschieden und mannigfach sind auch die kaufmännischen Briefe; doch können wir alle möglichen Geschäftsbriefe in drei Hauptkategorien zusammenfassen, in:

I. geschäftseinleitende und eröffnende,
II. geschäftsfortsetzende, und
III. geschäftsbeendende Briefe.

Diese drei Hauptkategorien zerfallen wiederum in zwölf Unterabtheilungen, die sich folgender Weise bezeichnen lassen: 1. Briefe, welche eine Geschäftseröffnung anzeigen, also Rundschreiben oder Circulare. 2. Briefe, in welchen über den Geschäftsstand berichtet wird, also Berichte. 3. Briefe, in welchen Aufträge und Bestellungen ertheilt werden. 4. Briefe, in welchen die Ausführung (Effektuirung) der ertheilten Aufträge und Bestellungen gemeldet wird. 5. Briefe über Commissionsgeschäfte. 6. Briefe über Rimessen. 7. Empfehlungsbriefe und solche, worin man Anerbietungen macht. 8. Briefe, in welchen man Anfragen macht, Erkundigungen einzieht und Auskunft ertheilt. 9. Briefe über Geld- und Wechselgeschäfte. 10. Briefe über Contocorrente. 11. Mahn- und Drohbriefe, sowie über obwaltende Streitsachen. 12. Ueber Fallimente und Geschäftsauflösungen.

Rundschreiben oder Circulare.

Bei der Gründung eines Handelshauses erfolgt auch selbstverständlich die Bekanntmachung vom Tage der Eröffnung desselben. Dies geschieht meist durch gedruckte oder lithographirte Rundschreiben, welche der Gründer und Eröffner des Geschäfts an die verschiedenen Handelshäuser seines Platzes, sowie an auswärtige Firmen richtet, mit denen er in Geschäftsverbindung zu treten wünscht, und welchen er demnach sich bekannt machen will. Ein solches Rundschreiben ist gewissermaßen das Aushängeschild der neuen Handelsfirma und ihr erstes Lebenszeichen für die Geschäftswelt, die nächste Veranlassung zu einem kaufmännischen Briefwechsel und zu einer Handelsverbindung. Die an ein solches Circular zu machenden Ansprüche sind nicht gering, indem man mit großer Sorgfalt die Worte wählen muß, deren man sich darin bedient; man muß dabei weit vorsichtiger zu Werke gehen als bei einem gewöhnlichen Briefe, da man dadurch erst in Geschäftsverbindung treten will. Zwar soll auch in solchen Circularen nur das Nothwendigste ausgedrückt sein, ohne allen Ueberfluß an Worten, doch wird die Form eine

---

zu einem geradezu ungrammatikalischen zu machen; z. B. . . . „habe erhalten und empfehle" . . . Man sage nicht, es ist aber einmal so Sitte beim Kaufmann; wenn's unrichtig ist, dann muß die Sitte eben dem Richtigen weichen.

gewähltere sein müssen, und man hüte sich wohl, zu viel zu versprechen oder zu seinem Lobe zu sprechen. Man dürfte dadurch kein besonderes Vertrauen einflößen und sich keine allzugroße Anzahl von Geschäftsfreunden erwerben.

Ein solches Circular eines neu gegründeten Handelshauses wird aus folgenden Elementen bestehen müssen: Nachdem Ort, Datum (Tag der Gründung des neuen Geschäfts) und Name des Handelshauses (Firma) genau angegeben, muß bemerkt werden, ob die nunmehrige Handlung für alleinige Rechnung des Gründers geführt wird, oder ob dazu noch ein Theilnehmer oder mehre gehören, so daß das neue Haus eine Handlungsgesellschaft bildet. Es bleibt dann natürlich der Firma überlassen, ob sie blos den Vornamen und Zunamen des Gründers anzunehmen und für die Folge so zu zeichnen gedenkt, oder ob sie mehrere Vornamen, wenn er solche hat, hinzufügen, oder auch die Namen aller Mitglieder und Theilnehmer derselben (Socien) mit unterzeichnen will, oder endlich kurzweg & Comp. (Compagnie) zu schreiben gedenkt.

Dann folgt die genaue Bezeichnung, welcher Art von Geschäften das neue Handelshaus sich zu widmen gedenkt. Ferner darf die Mittheilung nicht fehlen, daß dem neuen Unternehmen es durchaus nicht an hinlänglichem Kapital und Vermögen mangelt. Hierbei ist indessen die löbliche Vorsicht zu beachten, daß man nur, selbst wenn das vorhandene Vermögen größer und bedeutender ist, als das neue Geschäft erheischt, mit großer Bescheidenheit davon spreche. Wie groß auch das Vermögen sein mag, man prahle nicht mit Fonds und Mitteln; es genüge im Circular die Bezeichnung von vorhandenem, hinreichendem Kapital. Bedenklicher noch ist's, wenn diese ausreichenden Mittel in Wirklichkeit nicht vorhanden, und man dieselben als vorhanden bezeichnet, so daß man gleich nach Eröffnung des Geschäfts und Versendung der Circulare um Credit zu bitten gezwungen ist. Unter solchen Verhältnissen dürfte es weit eher vorzuziehen sein, den allerdings wünschenswerthen Hinweis auf vorhandene genügende Mittel lieber ganz zu unterlassen. — Bleibt es ja doch ohnedies jedem Handelshause, das mit der neugegründeten Firma in Geschäftsverbindung treten will, überlassen, sich über die Vermögensverhältnisse derselben genaue Auskunft zu verschaffen, bevor es mit derselben Geschäfte zu machen anfängt.

Selbstverständlich ist die durchaus nicht zu unterlassende Mittheilung von den nöthigen Kenntnissen, Erfahrungen und sonstigen Eigenschaften des Gründers der neuen Firma, die ihn zu seinem Unternehmen befähigen; ebenso wolle man bescheiden um Vertrauen bitten und versprechen, bei allen Aufträgen mit Pünktlichkeit, Redlichkeit und Eifer für das Interesse der Geschäftsfreunde zu Werke zu gehen. Sich im Circular auf schon bestehende geachtete Handelshäuser behufs der Empfehlung berufen zu können, ist von Wichtigkeit. Am Schlusse weist man auf seine Unterschrift hin und bittet davon Kenntniß zu nehmen.

Wir lassen einige Muster von Circularen folgen.

Eröffnung eines Colonialwaaren-Geschäfts.

Berlin, 1. October 18 . .

Herrn N. N., Hamburg.

Hiermit beehre ich mich Ihnen anzuzeigen, daß ich am heutigen Tage auf hiesigem Platze unter meiner untenstehenden Firma (unter der Firma N. N.) ein Colonialwaaren-Geschäft en gros errichtet habe. Ausreichende Mittel, eine langjährige Erfahrung, so wie eine ausgedehnte Bekanntschaft lassen mich auf einen günstigen Erfolg meines Unternehmens hoffen. Indem ich mir die Bitte erlaube, mir Ihr Vertrauen zu schenken und mich durch dasselbe unterstützen zu wollen, gebe ich Ihnen die Versicherung, daß ich demselben jeder Zeit durch Pünktlichkeit, sowie durch gewissenhafte Ausführung jedes mir ertheilten Auftrags zu entsprechen mich bemühen werde: es wird mich freuen, wenn Sie mir bald Gelegenheit geben, Sie davon zu überzeugen.

Belieben Sie von meiner Unterschrift Notiz zu nehmen und genehmigen Sie die Versicherung meiner Hochachtung und Ergebenheit.

Theodor Hoffmann wird zeichnen: Theodor Hoffmann.

Circular. Gründung eines Compagniegeschäftes.

Herren Wensch und Gerold,
in Stettin.

Königsberg, 1. April 18 . .

Wir geben uns hierdurch die Ehre, Ihnen anzuzeigen, daß wir am heutigen Tage an hiesigem Orte ein Handelshaus unter der Firma

Gebrüder Santer

errichtet haben, und erlauben uns dasselbe Ihrem Wohlwollen zu empfehlen. Wir haben bei Gründung unseres Etablissements absichtlich keinen besondern Geschäftszweig zu unserem Wirken erwählt, weil wir jedes uns vorkommende Geschäft, welches in das kaufmännische Fach einschlägt und dessen Ausführung die Verhältnisse nur einigermaßen gestatten, mit Pünktlichkeit und Rechtlichkeit auszuführen gedenken.

Aufträge jeglicher Art werden uns daher willkommen sein, und wir werden uns stets bemühen Ihr Interesse wahrzunehmen und Ihnen mit Aufmerksamkeit zu dienen. Reiche Kenntnisse und langjährige Erfahrung, die wir in den bedeutendsten Handelsstädten gesammelt haben, stehen uns zur Seite und berechtigen uns, Sie um Ihr Vertrauen zu bitten. Auch sind wir im Besitze der nöthigen Geldmittel, um alle Vortheile unserer geehrten Geschäftsfreunde wahrzunehmen, was sie jederzeit von uns erwarten dürfen.

Wir ersuchen Sie daher unsere Unterschriften beachten zu wollen und zeichnen mit hochachtungsvoller Ergebenheit

Carl Eduard Santer.
Friedrich Wilhelm Santer.

Carl Eduard Santer wird zeichnen: Gebrüder Santer.
Friedrich Wilhelm Santer wird zeichnen: Gebrüder Santer.

Circular. Begründung einer Verlags- und Sortiments-Buchhandlung.

Herren Engelmann & Comp. Berlin.

Leipzig, 1. Juli 18 . .

Ich beehre mich, Sie zu benachrichtigen, daß ich unter heutigem Tage eine Verlags- und Sortiments-Buchhandlung, unter der Firma

Wilhelm Schneider,

hierselbst errichtet habe, und wird es mich besonders freuen, mit Ihrem geschätzten Hause Geschäftsverbindungen anknüpfen zu dürfen.

Es wird stets mein aufrichtiges Bestreben sein, durch gewissenhafte Wahrnehmung Ihres Interesses, so wie durch pünktliche Erfüllung meiner Verpflichtungen mir Ihr Vertrauen zu erwerben und zu bewahren.

Zugleich erlaube ich mir, mich auf die Zeugnisse meiner frühern Principale, der Herren Brockhaus & Comp., zu beziehen; dieselben sind gern bereit, Ihnen in Betreff der mir zu Gebote stehenden Fonds Auskunft zu geben.

Schließlich erlaube ich mir, Ihnen eine Uebersicht von den Novitäten zu übersenden, welche gegenwärtig in meinem Verlage unter der Presse sind, und genau Papier und Druck zu bezeichnen.

Ihren werthen Aufträgen baldigst entgegensehend, zeichne ich

hochachtungsvoll und ergebenst

Wilhelm Schneider.

Circular. Begründung eines Commissionsgeschäfts*).

Herrn F. B. Gladisch in Breslau.

Königsberg, 1. October 18 . .

Wir beehren uns hierdurch Ihnen mitzutheilen, daß wir am hiesigen Platze, unter heutigem Datum, unter der Firma:

Baumann, Elsner & Comp.

ein Commissionsgeschäft errichtet haben, deren beide ältere Theilnehmer

*) Anmerkung. Unter Commissionsgeschäft versteht man zunächst diejenigen Operationen von Seiten eines Kaufmanues, welche im Auftrage eines Andern ausgeführt werden, mögen es Einkäufe oder Verkäufe sein, in Geld, Waaren, Wechseln oder sonstigen Effecten. Der Auftraggeber (Committent) sendet nämlich dem Commissionär Waaren zu, mit dem Auftrage, sie auf seine (des Committenten) Rechnung so vortheilhaft wie möglich zu verkaufen. Natürlich ist der Commissionär durch solche ihm werdende Aufträge streng an den Willen seines Committenten gebunden und darf nicht ohne Gefahr davon abweichen; dafür genießt er die üblichen Provisionen; alle etwaigen Verluste, die daraus entstehen, wenn der Commissionär sich nicht streng an den Auftrag des Committenten hält, hat der Commissionär zu tragen ohne irgend welche Berechtigung auf Entschädigung. Commissionsgeschäfte wollen deshalb mit doppelter Vorsicht und Umsicht ausgeführt sein, weshalb auch die über dieselben zu führende Correspondenz eine schwierigere, weil sorgfältigere ist. Die geringste Vernachlässigung oder die Nichtbeachtung auch des kleinsten Umstandes kann die unangenehmsten Nachtheile veranlassen. — Vergleiche weiter unten die Rubrik: Commissionsschreiben.

seit einer langen Reihe von Jahren unter der Firma Baumann & Elsner in derselben Branche etablirt waren.

Wir haben die Absicht, uns zunächst dem Commissionsgeschäfte zu widmen, und ersuchen Sie, uns Ihr Vertrauen zu schenken und uns mit Ihren Aufträgen zu beehren, indem wir Sie versichern, daß wir nicht verfehlen werden, die größte Sorgfalt und Aufmerksamkeit allen Geschäften zuzuwenden, welche Sie uns zu übertragen die Güte haben.

Die bedeutendsten Handelshäuser, sowohl hiesige als auswärtige, deren beigefügte Liste Sie beachten wollen, werden Ihnen bereitwilligst jede Auskunft über uns ertheilen.

Mit Hochachtung und Ergebenheit

Baumann, Elsner & Comp.

Herrn O. G. Freund, in Glogau.

Berlin, 20. December 18 . .

Hierdurch habe ich die Ehre Ihnen anzuzeigen, daß ich meine am hiesigen Platze seit 30 Jahren unter der Firma S. Munke & Comp. innegehabte Cigarren-Fabrik mit allen Activis (Passiva sind nicht vorhanden) mit dem heutigen Tage meinem einzigen Sohne, Ernst Ludwig Munke, übergeben habe. Sie erlauben mir daher, Ihnen meinen Sohn hierdurch angelegentlichst zu empfehlen: möge er sich, gleich mir, Ihres Vertrauens und Wohlwollens zu erfreuen haben.

Indem ich somit aus dem Kreise meiner hochgeschätzten Geschäftsfreunde scheide, um die mir noch beschiedenen Jahre in Ruhe zu verleben, habe ich die Ehre Ihnen herzlich und aufrichtig zu danken für die vielen Beweise Ihres Vertrauens, welches Sie mir dreißig Jahre hindurch geschenkt, und bitte um Ihr freundliches Andenken auch in meiner Zurückgezogenheit. Mit besonderer Hochachtung und ganz ergebenst

Siegfried Munke.

Anmerkung. In einem derartigen Circulare, in welchem die Besitzveränderung eines Geschäfts gemeldet wird, muß zugleich angegeben werden, ob der Uebernehmer desselben die Activa und Passiva mit übernimmt, oder ob der bisherige Besitzer das Recht sich vorbehält die Activa einzuziehen und die Passiva zu vertreten. In letzterem Falle versieht der alte Besitzer die Liquidation der bisherigen Geschäfte, oder läßt sich dabei durch einen Bevollmächtigten vertreten.

Gleich unter Obigem folgt nun das Circular des neuen Besitzers, etwa in folgender Form:

Berlin, 1. Januar 18 . .

Auf vorstehendes Circular meines Vaters Bezug nehmend, habe ich die Ehre Ihnen hierdurch anzuzeigen, daß ich das Geschäft desselben auf meine Rechnung unter der bisherigen Firma fortführen werde.

Es wird mein eifrigstes Bestreben sein, den ehrenvollen Ruf, den es seit 30 Jahren sich zu erwerben gewußt, zu erhalten, und ich darf mich daher der Hoffnung hingeben, daß ihm auch ferner dasselbe Wohlwollen und Ver-

trauen, wie bisher, geschenkt werden wird. Empfangen Sie die Versicherung meiner ausgezeichneten Hochachtung und Ergebenheit.

Ernst Ludwig Munke.

E. L. Munke wird zeichnen: S. Munke.

Circular. Tod eines Geschäfts-Compagnons und Firmaänderung.

Herrn Hoverden in Rotterdam.

München, 3. Mai 18 . .

Wir entledigen uns der traurigen Pflicht, Ihnen anzuzeigen, daß uns am . . . . . unser verehrter Freund und Geschäftstheilnehmer, Herr Gustav Otto Franklin, durch den Tod entrissen worden ist.

In Folge dieses schmerzlichen Verlustes wird vom . . . . . ab eine Aenderung unserer bisherigen Firma eintreten: unsere Geldmittel werden indeß keine Veränderung erleiden, und unser Streben, dem Geschäfte das ihm bisher geschenkte Vertrauen und Wohlwollen zu erhalten, dasselbe bleiben. Seiner Zeit werden wir die Ehre haben, Sie von den zu treffenden Arrangements zu benachrichtigen, und zeichnen in hochachtungsvoller Ergebenheit

Gerold, Wolff & Franklin.

Circular. Firmaänderung und Eintritt eines andern Compagnons.

Herrn B. A. Herrmann, Hamburg.

Stettin, 10. September 18 . .

Durch das Ableben meines unvergeßlichen Freundes und Compagnons, des Herrn Theodor Apel, ist die bisherige Firma: Apel & Rose, erloschen, und wird nur so lange fortgeführt werden, als es zur Liquidation der laufenden Geschäfte nöthig ist.

Mit dieser Mittheilung verbinde ich die ergebene Anzeige, daß ich mit dem Herrn Carl Raupach, welcher bedeutende Kenntnisse und reiche kaufmännische Erfahrung besitzt und über beträchtliche Fonds gebietet, mit dem heutigen Tage in Verbindung getreten bin.

Die getroffenen neuen Einrichtungen werden hoffentlich unserem Geschäftshause das alte Vertrauen erhalten, welches zu verdienen unser unausgesetztes Bemühen sein soll.

Hochachtungsvoll und ergebenst

Fritz Rose.

Circular. Eintritt eines Compagnons, ohne daß damit eine Firmaänderung verbunden ist.

Herrn . . . . . in Hirschberg.

Liegnitz, den . . . . .

Ich habe die Ehre Ihnen anzuzeigen, daß ich mit dem heutigen Tage meinen Sohn, Otto Müller, als Geschäftstheilnehmer in meine Handlung aufgenommen habe. Seine bisherige Thätigkeit und seine erworbenen

Geschäftskenntnisse haben ihn dieses Beweises meines Vertrauens würdig gemacht. Ich empfehle ihn Ihrem geschätzten Wohlwollen und bitte, seiner Unterschrift dieselbe Aufmerksamkeit und denselben Glauben zu schenken, wie der meinigen.

Genehmigen Sie die Versicherung meiner unveränderten Hochachtung und Ergebenheit.

Gottfried Müller.

Otto Müller wird zeichnen: Gottfried Müller.

Herrn ....., Amsterdam.

Köln a/R., 1. October ....

Hierdurch habe ich die Ehre Ihnen zu eröffnen, daß ich am heutigen Tage unter der Firma

Fr. W. Schmidt jun.

ein Incasso- und Speditionsgeschäft auf hiesigem Platze gegründet habe. Indem ich Sie ersuche, meinem neuen Etablissement Ihr schätzbares Vertrauen zuzuwenden, darf ich Ihnen die Versicherung geben, daß ich bemüht sein werde, durch Rechtlichkeit und Pünktlichkeit mir Ihr Wohlwollen und Ihre ganze Zufriedenheit zu verdienen. Vielseitige Erfahrung, ausgedehnte Bekanntschaft und hinreichende Fonds setzen mich in den Stand, das Interesse meiner geehrten Committenten auf das Sorgfältigste wahrzunehmen.

Wollen Sie mich recht bald mit Ihren Aufträgen erfreuen, der ich mich zu zeichnen beehre

hochachtungsvoll und ergebenst

Friedrich Wilhelm Schmidt.

Circular. Verkauf einer Handlung.

Meine Gesundheit erlaubt mir nicht mich ferner den Geschäften ganz so wie bisher zu widmen; ich habe deshalb unter heutigem Datum mein Geschäft an Herrn G. Rosenstiel hier verkauft, welcher dasselbe von jetzt ab für eigene Rechnung fortsetzen wird. Die Einziehung der Activa besorge ich selbst; Passiva sind nicht vorhanden.

Genehmigen Sie meinen wärmsten Dank für das mir so vielfach geschenkte Vertrauen, und halten Sie Sich überzeugt, daß die Erinnerung daran niemals in mir erlöschen wird. Ich habe die Ehre zu zeichnen mit

hochachtungsvoller Ergebenheit

Justinus Luker.

Circular. Ankauf einer Handlung.

Herrn .....

Mainz, den ....

Mit Gegenwärtigem beehre ich mich Ihnen anzuzeigen, daß ich die Colonialwaaren-Handlung des Herrn Peter Bergbausen, hier, welche seit einer langen Reihe von Jahren sich des besten Rufes erfreut, käuflich

an mich gebracht habe, um sie von nun ab unter meinem Namen und für meine Rechnung fortzusetzen. Seien Sie versichert, daß es mein aufrichtiger Wunsch ist und mein Streben sein wird, das meinem Herrn Vorgänger bewiesene Vertrauen und Wohlwollen auf mich übertragen zu sehen, und glaube ich die Mittel und Fähigkeiten zu besitzen, mir beides zu verdienen und zu erhalten.

Wollen Sie gütigst meine Unterschrift bemerken, und Sich von meiner aufrichtigen Hochachtung überzeugt halten, mit welcher ich zu zeichnen die Ehre habe

Oscar Mathias.

Circular. Gründung eines Fabrikgeschäfts, verbunden mit der Anzeige von Ertheilung einer Procura.

Herrn .....

....., den 12. Februar 18 ..

Ich habe die Ehre Ihnen anzuzeigen, daß ich in hiesiger Stadt eine Papierfabrik errichtet habe, die ich mit dem heutigen Tage unter meiner Firma eröffne.

Ganz besonders werde ich mein Geschäft auf Anfertigung von Maschinen-Druck-, Schreib- und Zeichnenpapier ausdehnen und dabei die neuesten Erfindungen und Vervollkommnungen ins Auge fassen, um im Stande zu sein, allen Anforderungen, welche man an ein derartiges Fabrikgeschäft machen kann, zu genügen, und mit den besten Fabrikaten des In- und Auslandes zu wetteifern. Der bedeutende Umfang meiner Fabrik und die mir zu Gebote stehenden Geldmittel ermöglichen es mir, jeden von Ihnen zu ertheilenden Auftrag auch auf nicht vorräthige Sorten und Formate in kürzester Zeit auszuführen. Außerdem werde ich zur Bequemlichkeit meiner geehrten Geschäftsfreunde in Wien bei Herrn E. W. Knopfmacher stets ein Lager der gesuchtesten und gangbarsten Papiersorten halten, welches bekannte Handelshaus auch Bestellungen, die dasselbe vom Lager nicht zu effectuiren vermag, jederzeit annehmen wird.

Während ich selbst mich vorzugsweise der Leitung und Beaufsichtigung meiner Fabrik am Platze widmen werde, habe ich meinem Vetter, Herrn Maximilian Leibholz, die Ausführung und Besorgung aller auf meine Fabrik bezüglichen merkantilischen Arbeiten und Geschäfte übertragen und ihm zu diesem Zwecke Procura ertheilt.

In der Hoffnung, von Ihrem geschätzten Handelshause mit Aufträgen erfreut zu werden, ersuche ich Sie von meiner und meines Vetters Handzeichnung Notiz zu nehmen und die Versicherung meiner vorzüglichen Hochachtung genehmigen zu wollen, mit der ich zu zeichnen mich beehre

Ernst Wilhelm Bindel.

Ich werde zeichnen: E. W. Bindel.

Unterschrift des Herrn Maximilian Leibholz: ppr. E. W. Bindel,

M. Leibholz.

Circular. Liquidation eines Geschäfts.

Die großen und bedeutenden, durch das Fallissement mehrer auswärtigen Handelshäuser herbeigeführten Verluste und die ungünstigen Geschäftsverhältnisse, in die wir in Folge dessen ohne unsere Schuld hineingerathen, haben in uns den Entschluß zur Reife gebracht, unser bestehendes Geschäft am hiesigen Platze zu liquidiren.

Aus unserem umstehend befindlichen Status werden Sie ersehen, daß wir vollkommen solvent sind; nur von der Realisirung der Activa und zunächst vom pünktlichen Eingehen unserer Außenstände hängt es ab, ob wir unsere Gläubiger ganz und vollkommen werden befriedigen können, oder ob sie ein Verlust treffen wird, der jedoch keinesfalls bedeutend sein dürfte. Die größten und achtbarsten Handelshäuser am hiesigen Platze, die zugleich unsere bedeutendsten Gläubiger sind, die Herren Meißner und Schwieger, sowie Gebrüder Rohrfeld, haben sich der nicht geringen Mühe unterzogen die Liquidation zu leiten und zu beaufsichtigen, wünschen indeß, daß die Aus- und Durchführung derselben durch uns selbst bewirkt werde.

Wollen Sie demnach die Güte haben, uns bald möglichst wissen zu lassen, ob Sie diese getroffene Disposition genehmigen und geneigt sind, sich wegen Ihrer Forderung dem Gesammtresultate der eingeleiteten Liquidation zu fügen.

Durch diesen bereits eingeschlagenen Weg, sowie durch die klare und offene Darlegung unserer Geschäftslage glauben wir den besten Beweis zu liefern, daß es unser sehnlichster und aufrichtigster Wunsch ist, unsere Gläubiger soweit als möglich, und soviel in unseren Kräften steht, vor Schaden und Verlusten zu wahren, und dürfen sicher auch auf Ihre Zustimmung rechnen.

Mit Hochachtung und ergebenst

Schwarze & Comp.

Auf den ausdrücklichen Wunsch der Herren Schwarze & Comp. und nachdem wir uns selbst von dem Status ihres Geschäfts, sowie von den besonders in letzter Zeit sie betroffenen Verlusten überzeugt haben, wollen wir uns gern bereit erklären, die Liquidation ihres Geschäfts zu leiten und zu beaufsichtigen, und uns mit unseren Forderungen dem Gesammtresultate derselben, das kaum einen Verlust befürchten läßt, zu unterwerfen. Zum Vortheile der Sache selbst und im wahren Interesse der Gläubiger und bei der anerkannten Rechtlichkeit der Inhaber dieses Handelshauses halten wir es für das Zweckmäßigste, daß sie die Liquidation selbst durchführen, müssen es jedoch den auswärtigen Herren Gläubigern anheim stellen, ob sie diese getroffene Disposition gut heißen und genehmigen wollen oder nicht. Jedenfalls ersuchen wir Sie, uns gefälligst Ihre Erklärung darüber bald mitzutheilen.

Gern bezeugen wir noch, daß der beifolgende Status des Geschäfts ein genauer und richtiger Auszug aus den von den Besitzern geführten

Handlungsbüchern ist, und behalten uns vor, Ihnen bald möglichst über den ferneren Erfolg der Liquidation weitere Mittheilung zu machen.

Meißner & Schwieger.
Gebrüder Rohrfeld.

Anmerkung. Unter Liquidation versteht man die Berechnung und Ordnung der in einem Geschäfte befindlichen Schulden und ausstehenden Forderungen zum Zwecke gänzlicher Befriedigung aller dabei interessirten Gläubiger, also zuvörderst die Versilberung aller Waarenvorräthe, Utensilien ꝛc., dazu die Einziehung aller Außenstände und die Bezahlung aller bestehenden Geschäftsschulden, so daß Niemand Etwas ferner zu fordern hat. In vorliegendem Falle sind Meißner und Schwieger und Gebrüder Rohrfeld Liquidanten.

Bei einem gerichtlichen Concursverfahren versteht man unter Liquidation die Anmeldung und den Nachweis der Forderung eines Gläubigers an den Gemeinschuldner bei der zustehenden gerichtlichen Behörde. Auch nennt man die Rechnung eines Rechtsanwaltes oder einer Gerichtsbehörde über zu zahlende Prozeßkosten Liquidation.

In die zweite Unterabtheilung der Handels-Correspondenz gehören Berichte über den Geschäftsstand — umständliche und ausführliche Mittheilungen über ein eingetretenes Ereigniß im Handel, besonders über Stand und Veränderung der Waarenpreise, also Marktberichte, Waarenberichte; über Meßverkehr: Meßberichte; über Münz-, Wechsel- und Effectenpreise: Börsenberichte, Coursberichte ꝛc.

Schema kaufmännischer Briefe in Berichten.

Hamburg, den 15. Oct. 18 . .

Im Waarenhandel haben wir in dieser Woche ein sehr ruhiges Geschäft gehabt; die Zufuhren waren stärker, und sind unsere Lager dadurch in einigen Artikeln bedeutender geworden.

Fettwaaren. Baumöl hat sich bei mäßigem Abzuge nicht geändert; Messinaer $20\frac{1}{2}$—$20\frac{2}{3}$ Thlr., Syrisches $19\frac{1}{6}$—$19\frac{1}{4}$ Thlr., Tunefer $18\frac{1}{6}$—$18\frac{1}{3}$ Thlr. trans. zu notiren. Speiseöl 25—26 Thlr. trans. nach Qualität gefordert.

Nach Palmöl zeigt sich allerdings etwas Nachfrage, und da vorhandene Bestände sehr klein und nichts zu erwarten, dürfte es damit besser gehen; eine Partie 1ma Liverpooler wurde mit $15\frac{1}{16}$ Thlr. gehandelt; Lagos $15\frac{1}{3}$ Thlr. bezahlt.

Kokusnußöl flau; Cochin $19\frac{1}{8}$ Thlr.

Ceylon 18—$18\frac{1}{6}$ Thlr. gefordert.

Thran wieder stiller, brauner Berger Leber- wurde mit $25\frac{3}{8}$ Thlr. bezahlt, $26\frac{1}{4}$ Thlr. gefordert, blanker $27\frac{1}{2}$—28 Thlr., Schottischer 12—16 Thlr. nach Qualität gefordert.

Wagenfett $3\frac{1}{2}$—$4\frac{1}{3}$ Thlr. gefordert.

Rüböl behauptet, loco mit Faß $11\frac{1}{6}$ Thlr. bezahlt.

Leinöl loco incl. Faß $10\frac{1}{3}$ Thlr. Bf.

Wollbericht.

Breslau, 5. Juni 18 . .

Schafwolle. Das Resultat des diesjährigen Wollmarktes hat die gehofften Erwartungen bei Weitem übertroffen, denn es war in Hinsicht auf die Ihnen letzthin gemachte Mittheilung von der ausgebrochenen Krankheit unter den Schafen eben kein besonders günstiges Resultat zu hoffen. Der Wollmarkt war von Käufern sowohl aus dem In- wie Auslande stark besucht, und der Absatz mit Ausnahme einiger Sorten gegen Erwarten ungewöhnlich rasch. Das Geschäft blieb während des ganzen Marktes nicht nur sehr lebhaft, sondern die Preise nahmen an den Haupttagen sogar einen Aufschwung. Das zum Verkauf ausgebotene Quantum von allen Wollsorten erreichte die Höhe von ca. 60,000 Ctr., wovon ca. 45,000 Ctr. als verkauft sicher anzunehmen sind.

Kaffeebericht.

Hamburg.

Die Zufuhren waren in der abgelaufenen Woche ziemlich beträchtlich; es kamen 4860 Säcke und 15 Fässer heran, größtentheils feinere Rio enthaltend, und ist dadurch unser sonst sehr klein gewesenes Kaffeelager etwas besser assortirt. Der Abzug voriger Woche betrug 1400 Ctr. Der Verkehr am Platze war inzwischen von keiner Bedeutung, es wurden meist nur kleinere Ankäufe für den Consum gemacht. Nach dem Bekanntwerden der holländischen Auktion, wonach ordinäre grüne, blanke und gelbliche Java zum Theil unter der Taxe und gegen frühere Preise billiger verkauft wurden, ist man auch hier damit 1 Sch. heruntergegangen, ohne Nehmer zu finden. Gehandelt wurden gelbliche Java mit 8 Sch., gut ordinaire Rio mit 6 Sch. bezahlt. Notirungen: Ceylon Plantagen 8 Sch., Java fein braun 8—9 Sch., gelblich bis gelb 7—8 Sch., grün 6—7 Sch., gelber Padang 5—6 Sch., Capitania 6—7 Sch., Campinas 6—7 Sch., Rio fein ordinair 5—6 Sch., gut ordin. 4—5 Sch.

Zuckerbericht.

Stettin.

Die bisherige große Stille im Zuckergeschäft hat ihr Ende erreicht; in Folge der günstigen Gestaltung des Hamburger Marktes ist auch bei uns wieder einige Anregung eingetreten. Vorräthe bestehen indeß hier hauptsächlich in Raffinaden, während gangbare Melissorten schon etwas knapper geworden sind; besonders aber waren gemahlene Zucker viel begehrt, die Nachfrage konnte der schwachen Vorräthe wegen nicht immer und ausreichend befriedigt werden. In Rohzucker war kein Geschäft, die Vorräthe in den Händen der Händler sind ziemlich alle geräumt.

Marktbericht.

Hamburg, 4. Mai.

Heute Morgen erhielt ich die neuesten Berichte aus Newyork und Neworleans, erstere vom 20., letztere vom 24. vor. Mts. Von Newyork schreibt man: Geschäft im Allgemeinen still, der größte Theil der letzten Baumwollenernte ist verkauft, nur geringe Vorräthe sind noch vorhanden. Die Ernten sehen gut aus. Ind. Korn wird zu guten Preisen verkauft.

Im Course keine Veränderung. Fracht: Große Uebernahmen in Mehl und Korn, nach Liverpool zu 1 s. 9 d., Baumwolle $^1/_8$ d. Eingang: Von Baumwolle, nach dem Telegraphen: 2,578,000 Ballen, in voriger Saison ca. 2,118,000.

Nach den letzten Berichten über die Ueberschwemmung zu Neworleans hatte man Hoffnung, den Durchbruch des Dammes zu hemmen. — Die Baumwollenverkäufe beliefen sich gestern (23. April) auf 4—5000 Ballen; sonach blieben 10—12,000 unverkauft.

Gower, Makler.

Ueber Wollstoffe und Wollbericht.

Danzig.

Die höheren Preise, welche die neue Schafschur in Glogau und auf den übrigen preußischen Wollmärkten erhielt, verleihen den jetzigen Verkäufen eine größere Festigkeit; doch ist kein hinreichender Grund zu der Annahme vorhanden, daß wir hier ein wirkliches Steigen haben werden, da die Zufuhren höhere Preise verhindern, und es darf nicht vergessen werden, daß die Steigerung auf den Märkten zu den laufenden Preisen des letzten Jahres erhalten wurde. Daraus kann mit Recht geschlossen werden, daß die gegenwärtigen Notirungen für mittlere und bessere Sorten von Wollenstoffen sich fest behaupten werden.

Wollengarn leicht verkaufbar, und gute Preise leicht zu erhalten. Der Stoffmarkt ist sehr lebhaft, ohne großen Vorrath, weil manche Sorten erst auf Auftrag gemacht werden müssen. Blankets und geringere Sorten wollener Stoffe, namentlich erstere, sind sehr in Nachfrage. Tüffel fangen an die Aufmerksamkeit der Käufer auf sich zu lenken.

Schemata von Briefen, in welchen Aufträge gegeben und Bestellungen gemacht werden.

Herren Peter und Winterhoff, Hamburg.

Stettin, 11. Dec. 18 . .

Wir ersuchen Sie, uns 100 Fässer besten weißen Zucker der neuen Ernte zu senden, falls der Preis ..... pr. Cent. frei an Bord, incl. Fracht nicht übersteigt. Ihren Rembours nehmen Sie gefälligst in üblicher Sicht auf Herrn Baßwitz in Hamburg, unter Zusendung meines Connossaments und der Copie der Factura an denselben. Das genannte Haus wird Ihnen übrigens den zu Ihren Gunsten gestellten Credit bestätigen. Wir empfehlen Ihnen diese Ordre, welche nur zum Versuch dienen soll, zu sorgfältiger Ausführung.

Achtungsvoll ergebenst
Müller & Co.

Anmerkung. Rembours, Remboursement, Wiedererstattung, bedeutet die Wiedererstattung der Kosten, einer ausgelegten Geldsumme, oder auch einer andern

Forderung, besonders wenn es geschieht, indem man auf Rechnung Dessen, auf welchen man sich erholen will, von einem Andern Geld erhebt. Ich rembourſire mich, d. h. ich mache mich wieder bezahlt. — A. rembourſirt mich durch die Ermächtigung, für seine Rechnung auf B. zu traſſiren . . . Es ist dieser fremde Ausdruck daher auch gleichbedeutend mit Deckung.

Auftragertheilung zum Einkaufe von Baumwolle.

Herrn N. N.

Strasburg, den . . . . 18 . .

Aufgemuntert durch das über Sie mir zugekommene günstige Zeugniß meiner langjährigen Geschäftsfreunde, der Herren ..... in London, habe ich mich zur Ertheilung eines Auftrags an Sie entschlossen und empfehle Ihnen bei dessen Ausführung schnelle Verladung. In 14 Tagen wird, wie ich eben in den öffentlichen Blättern gelesen, eine Baumwollenversteigerung stattfinden, in welcher ich Sie ersuche, für meine Rechnung zu kaufen:

20 Ballen Smyrna,
10 dito Georgia und
15 dito Demerara,

Zusammen 45 Ballen Baumwolle.

Die wahrscheinlichen Preise der verschiedenen Sorten notire ich am Fuße dieses, ohne Sie indessen durchaus daran zu binden; ich will nur bemerken, daß ich nach dem Inhalte verschiedener Berichte glaube, daß die Preise sich ziemlich so stellen werden. Die Factura wünsche ich so bald als möglich zu erhalten, um die Assekuranz besorgen zu können, was ich in Berlin zu thun vorziehe, weil ich mit der Solidität der Assekuradeure auf jenem Platze bekannt bin. Ueberdies bin ich der Meinung, daß die englischen Assekuradeure nicht genug unter Aufsicht stehen und ihre Clienten zu lange mit der Zahlung aufhalten, eine Beschwerde, die schon öfter von bekannten Handelshäusern sehr schmerzlich empfunden wurde, besonders im Falle gänzlichen Verlustes der Schiffe. Für den Betrag meines Auftrages können Sie sich bis $2^1/_2$ Uso auf mich erholen.

Ihren Bemühungen für mein Interesse vertrauend, verbleibe ich u. s. w.

Anmerkung. Connossament ist der Seefrachtbrief, welcher zwischen dem Befrachter eines Schiffes und dem Schiffer den errichteten schriftlichen Vertrag bildet, und gewöhnlich in 3 Exemplaren ausgefertigt wird: für den Befrachter, den Schiffer und den Waarenempfänger.

Uso, Wechselgebrauch, d. h. die Zeit, binnen welcher an einem Wechselplatze à uso zahlbar lautende Wechsel bezahlt werden müssen.

Factura ist die genaue ausführliche Rechnung, welche der Waarenverkäufer (oder der Commissionär) dem entfernten Käufer (oder Committenten) ausstellt. Sie muß Alles enthalten, was irgendwie auf das Geschäft Bezug hat, die Art der Bestellung, der Ausführung, Namen, Verpackung, Zeichen, Zahl, Maß oder Gewicht, Preis der Waare, nebst Kostenberechnung und Bestimmung der Zahlungsfrist, kurz, sie muß den bestehenden Kaufvertrag in seinem ganzen, ausgedehntesten Umfange erkennen lassen.

Fracht oder Ladung heißt das Kaufmannsgut, welches ein Schiffer oder Fuhrmann zum Weitertransport geladen hat. — Hat er voll geladen, so sagt man: Er fährt mit ganzer, voller Fracht; bei nur theilweiser Ladung fährt er mit „halber Fracht." Rückfracht ist alles Gut, welches der Frachtfahrer von einer Reise nach dem Ausfuhrorte zurückbringt. Frachtlohn ist daher der Lohn für die Beförderung der Waare von einem Orte zum andern.

Bestellung auf Hasenfelle.

Durch Gegenwärtiges ersuche ich Sie, 10,000 (zehntausend) Hasenfelle für meine Rechnung zu kaufen und gut beschaffen, wohl verpackt und F. S. No. III—V gezeichnet und numerirt, mit dem ersten freien Kauffahrer, welcher hieher fährt, zu verschiffen. Haben Sie die Güte, die Versicherung zu besorgen, und zwar so, daß im Falle eines Verlustes jede Auslage dadurch gedeckt wird. Den Betrag können Sie auf mich .... Tage nach Sicht entnehmen.

Indem ich mich auf Ihren mir wohlbekannten Eifer in der sorgfältigen Ausführung dieses wenn auch kleinen Auftrages verlasse, zeichne ich u. s. w.

Auftrag zur Versendung von Gütern.

Ich ersuche Sie, meine 2 Kisten Wachstuch, S. No. 8 und 9, welche in Ihrem Speicher lagern, mit einem der ersten Frachtwagen an mich zu verladen. Ich füge eine Anweisung von 30 Thlr. an die Herren N. N. bei, welche Sie nach Abzug Ihrer Kosten mir gutschreiben wollen, und verbleibe u. s. w.

Auftrag zur Besorgung von Wein.

Wir ersuchen Sie, uns für unsere Rechnung 80 Oxhoft Medoc von 1857 zu übersenden, von Qualität nicht geringer, als die pr. Meduſa von Ihnen bereits empfangene Partie, erwarten aber, daß Sie den Preis nicht höher als Fr. 260. stellen werden. Im Vertrauen auf Ihre uns öfters bewiesene Sorgfalt für unser Interesse werden wir Sie auch in der Folge gern mit Aufträgen versehen. Die Verladung wollen Sie mit dem zuerst auf hier abgehenden Schiffe in billigster Fracht bewirken und den Facturabetrag, wie gewöhnlich, auf uns entnehmen.

Achtungsvoll und ergebenst
Krause u. Comp.

Schemata von Antworten auf erhaltene Aufträge und Bestellungen.

Ihr geehrtes Schreiben vom 18. April habe ich richtig erhalten und bin meinem Freunde für die Empfehlung meines Hauses an Sie sehr ver-

bunden. Die uns consignirten 10 Oxhoft Zucker sind angekommen, glücklich gelöscht und Ihrem Auftrage gemäß verkauft. Ich hoffe, daß Sie mit meinem Verfahren zufrieden sein werden, wenn ich Ihnen die Versicherung gebe, daß die Preise seit dem Verkaufe Ihres Zuckers um volle 5% gefallen sind. Verkaufsrechnung erlaube ich mir beizufügen, deren Nettoertrag von ..... ich zu Ihrer Verfügung halte.

Mit der Bitte, mich auch ferner mit Ihren Aufträgen beehren zu wollen, verbleibe ich hochachtungsvoll und ergebenst

D. Hoffmann.

Anmerkung. Consigniren, d. h. an einen Auswärtigen Waaren zur Weiterbeförderung oder zum Verkauf in Commission senden. Consignation bedeutet also im Handel die Zusendung von Waaren an einen entfernten Kaufmann, damit er dieselben laut Auftrag und nach Vorschrift weiter sende oder verkaufe. Der Absender der Waare heißt Consignant, der Empfänger Consignatar.

Herrn J. B. Rosen in Riga.

Warschau, 1/13. September 18 . .

Ihre Anzeige über das Bauholz, welches Sie so gütig waren, mir zu consigniren, nebst Ihrem geehrten Schreiben vom 24. v. Mts. habe ich richtig erhalten. Ihnen für das mir geschenkte Vertrauen freundlichst dankend, werde ich Alles aufbieten, um dasselbe zu verdienen. Die Assekuranz ist bereits besorgt, wie Sie aus der Beilage ersehen. Da das Wetter mild und der Wind besonders während der letzten Tage sehr günstig war, so kann der Capitän in kurzer Zeit hier erwartet werden.

Die Bemerkungen, welche Sie in Betreff einer Verdoppelung des Credits machen, den ich Ihnen anzubieten das Vergnügen hatte, finden meine vollkommene Billigung, und jede Summe, welche Sie auf mich ziehen, bis zum Betrage von Rub. 10,000., wird den Schutz finden, den eine so geachtete Firma, wie die Ihrige, verdient.

Ich hoffe, daß wir auf diese Weise eine gegenseitig vortheilhafte und dauernde Verbindung begründen werden. Ebenso bin ich Ihnen für die mir gewordenen Notizen in Betreff Ihres Marktes sehr verbunden. Die Waizenpreise sind ermuthigend, und ich ersuche Sie, mir so schnell als möglich 30 Last roth gemischten zu kaufen und sofort zu senden. Die Versicherung werde ich hier selbst besorgen. Für den Betrag wollen Sie Ihren Rembours auf mich in 3 Monat Tratten entnehmen.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Ihr ergebener N. N.

Anmerkung. Tratte ist ein trassirter Wechsel, d. h. ein vom Aussteller (Trassanten) auf einen Andern (den Trassaten) gezogener Wechsel, daher der Ausdruck: das Entgegengesetzte vom eignen (trocknen, Sola-)Wechsel, wo Aussteller und Zahler des Wechsels eine und dieselbe Person sind.

Ein Antwortschreiben.

Wir danken Ihnen für Ihre geehrte Zuschrift vom 20. d. M., welche uns Verkaufsrechnung von einigen Kisten Indigo und einige Aufträge brachte. Wir haben letztere derart ausgeführt, daß Sie ohne Zweifel mit uns zufrieden sein werden. Der Vorzug, den man hier dem braunen Rum giebt, macht es immer schwierig, eine Partie zu finden, die nicht wenigstens etwas gefärbt ist; es ist uns indeß gelungen, 20 Faß Jamaica-Rum zu kaufen, 2 s. 9 d. pr. Gallon, welcher fast ganz farblos und von ganz vorzüglichem Geschmacke ist, und 18% über Probe, wodurch der Preis natürlich unter Ihr Limitum geht.

Die Cassia lignea ist von guter Farbe, in kleinen Bündeln, gut gepackt, und Pfd. St. 5. 15 pr. Ctr., ein Preis, zu welchem sie noch nie nach Ihrem Markte verschifft worden ist.

Da in raffinirtem Zucker sich zuletzt etwas mehr Lebhaftigkeit zeigte, die Preise in die Höhe gingen, so war es nicht möglich, Ihren Auftrag an hiesigem Markte auszuführen. Wir hatten aber zufällig 40 Oxhoft, in Qualität gleich der letzten Sendung, welche wir vor 6 Wochen kauften, und haben sie Ihnen zu 40 Sch. pr. Oxh. zur Rechnung gestellt, obgleich wir heute für eine ähnliche Qualität 41 Sch. bezahlen mußten. Sämmtliche Güter, wie in Facturen und Verladungsschein verzeichnet, sind bereits verschifft und hoffentlich bald in Ihren Händen.

Wir empfehlen uns Ihnen mit besonderer Hochachtung u. s. w.

Bei den Schemas für Commissionsbriefe können wir uns kürzer fassen, da wir ihrer zum Theil schon erwähnt haben. Commissionsbriefe sind kurz solche, welche Aufträge, Bestellungen, Uebertragung eines Geschäfts enthalten.

Schreiben eines Commissionärs mit Uebersendung eines Waarenberichtes.

Meine langjährigen Freunde, die Herrn Gebrüder Sommer hier, haben mir mitgetheilt, daß Sie Sich mit einem hiesigen Commissionär in Indigo und anderen Farbewaaren in Verbindung setzen wollen, um den größern Theil Ihres Bedarfs von diesen Artikeln in der Folge von unserm Platze zu beziehen. Die Nachweisungen, welche mir obengenannte Freunde über Ihr Haus zu geben die Güte hatten, sind so vortheilhaft und ermuthigend, daß es mir besonders angenehm sein würde, eine recht lebhafte und dauernde Geschäftsverbindung mit Ihnen anzuknüpfen. Ich darf Ihnen die Versicherung geben, daß ich Nichts verabsäumen würde, um sie so angenehm und gewinnbringend als möglich für Sie zu machen und Ihr Interesse in jeder Beziehung zu wahren.

Ich erlaube mir, Ihnen beifolgend unseren letzten Wochenbericht zu übersenden und werde, falls es Ihnen genehm ist, wöchentlich damit fortfahren.

Zu größeren Aufträgen auf Indigo dürfte der gegenwärtige Augenblick sich noch nicht besonders eignen, da unsere hiesigen Preise in Folge der beschränkten Vorräthe unseres Platzes gegen die letzten Londoner Notirungen noch etwas zu hoch sind, und überdies in ohngefähr vier Wochen eine neue Auction in London gehalten werden soll, welche vielleicht noch ein kleines Weichen der Preise herbeiführen dürfte. Indessen will ich nicht unterlassen, Ihnen eine in diesen Tagen an den Markt gekommene kleine Partie feine Violet Bengal zu empfehlen und Ihnen ein Muster davon zu übersenden; der feste Preis derselben ist ..... Sollten Sie Sich zu einem Auftrage veranlaßt sehen, so wollen Sie damit nicht zögern, da die Partie nicht allzu groß ist und wegen Ihrer vortrefflichen Qualität bald geräumt sein dürfte.

Ich bitte schließlich, Sich von meinem Eifer und dem aufrichtigen Streben überzeugt halten zu wollen, Ihre geehrten Aufträge zu jeder Zeit gewissenhaft und sorgfältig auszuführen, und zeichne in hochachtungsvoller Ergebenheit N. N.

Antwort.

Empfangen Sie meinen verbindlichsten Dank für das in Ihrer geehrten Zuschrift vom ... mir gemachte Dienstanerbieten. Sehr gern würde ich Ihnen die Besorgung und Ausführung meiner dortigen Geschäfte und Aufträge, die ich bisher mehren Handelshäusern Ihres Platzes ertheilte, ausschließlich übergeben, wenn Sie mir, falls es die Umstände erfordern sollten, gestatten könnten, bis zu einer von Ihnen selbst zu bestimmenden Summe auf Sie zu trassiren, wobei es sich von selbst versteht, daß ich für rechtzeitige Deckung meiner Tratten Sorge tragen würde. Haben Sie die Güte sobald als möglich mir hierüber Ihre Meinung zu erkennen zu geben, und wollen Sie die Versicherung meiner besonderen Hochachtung und Ergebenheit genehmigen, mit welcher ich zu zeichnen die Ehre habe .....

Gesuch eines Agenten.

Durch meinen Freund, Herrn N., erfahre ich, daß Sie für hiesigen Platz einen Agenten suchen und bin so frei, Ihnen meine Dienste anzubieten. Was meine persönlichen Verhältnisse betrifft, so haben unter Andern die Herren Mendelssohn und Comp. auf hiesigem Platze mir gestattet, mich auf sie zu beziehen. Bei meinen ausgedehnten Verbindungen an der Börse wird es mir nicht schwer sein, gute und gewinnbringende Geschäfte einzuleiten und auszuführen. Folgende Bedingungen werden, wie ich hoffe, Ihre Genehmigung finden: 1% Provision für alle Geschäfte, die ich für Sie abschließe, und Zurückerstattung des Portos, der Fracht für Proben, der Drucksachen u. s. w., sowie etwaiger Reisespesen nach benachbarten Plätzen.

Einer gütigen Antwort entgegensehend, zeichne ich mit vorzüglicher Hochachtung und Ergebenheit .....

Antwort.

Ihr Anerbieten, unsere Agentur zu übernehmen, ist uns zwar willkommen, wir können aber auf Ihre Bedingungen nicht vollständig eingehen. Wir sind gern bereit, Ihnen $^1/_2$ % Provision zu bewilligen von jedem Geschäft, das mit neuen Kunden gemacht wird, und $^1/_4$ % für Geschäfte mit unseren bisherigen Geschäftsfreunden: ebenso gewähren wir Erstattung der Auslagen für Porto, Drucksachen u. s. w. Finden diese Vorschläge Ihre Genehmigung, so wollen wir Sie bei unsern Freunden einführen und Ihnen die nöthigen Instructionen sofort übersenden. Ihre Thätigkeit würde sich indeß nur auf Ihren Platz beschränken.

Hochachtungsvoll und ergebenst .....

Dienstgesuch.

Ihre geehrten Freunde, die Herren Behrens u. Comp. haben mir Ihren Wunsch mitgetheilt, am hiesigen Platze einen Agenten für den Verkauf der Weine Ihrer Ländereien zu haben, und ich erlaube mir, Ihnen meine Dienste anzubieten. Die von mir vorgeschlagene Provision, 5 % von der Verkaufssumme, findet Herr Behrens nicht unbillig, da ich einer bedeutenden Concurrenz zu begegnen haben werde. Aus eben demselben Grunde würde es meinem Zwecke nicht entsprechen, wenn ich mein gegenwärtiges Geschäft, welches mit dem Weingeschäfte in Verbindung steht, aufgeben wollte; doch gehe ich gern auf Ihren Vorschlag ein, nicht für ein anderes Haus zu arbeiten. Die Herren Behrens u. Comp. wollen bereitwilligst jede von Ihnen über mich gewünschte Auskunft ertheilen. Mit der Bitte, mich baldmöglichst mit einer Antwort zu beehren, zeichne ich mit vorzüglicher Hochachtung und Ergebenheit .....

Schemata von Briefen, Rimessen enthaltend.

Anmerkung. Rimesse oder Remesse, von: remittiren, d. h. übermachen, übersenden, im Allgemeinen jede Uebersendung einer Geldsumme, wird namentlich im Wechselgeschäft gebraucht. Wenn ein Kaufmann dem andern einen Wechsel übermacht, übersendet, gleichviel, ob als Zahlung oder zum Verkauf gegen Berechnung u. s. w., so remittirt er; er heißt demnach Remittent, der remittirte Wechsel aber Rimesse.

Auftrag, an einen Dritten zu remittiren und sich dafür auf den Auftraggeber zu erholen.

Herren Tietz, Wöllner u. Kraatz, Frankfurt a./M.

Leipzig, den 30. November 18 . .

Wir erhielten seiner Zeit Ihre geehrte Zuschrift vom ...., deren Inhalt, wie wir glaubten, keiner besondern Antwort bedurfte. Heute veranlassen uns die dortigen Course zu der Bitte, für unsere Rechnung

Bco. Mk. 10,000. — in kurzer Sicht an Herrn Franz Gildenstein in Hamburg zu remittiren und den ungefähren Betrag pr. 2—3 Monat auf uns zu entnehmen. Uns auf die Berechnung der möglichst billigen Course verlassend, sehen wir Ihrer gefälligen Mittheilung vom Geschehenen entgegen, und zeichnen hochachtungsvoll und ergebenst ....

Einsendung der Rimessen an Franz Gildenstein in Hamburg.

Frankfurt a./M., 2. December, 1860.

Wir beziehen uns auf unser Letztes vom ... und remittiren Ihnen heute in Auftrag der Herren ..... in Leipzig:

Bco. Mk.	3,000. —	pr. ult. d. auf F. u. D. E., dort,
=	1,200. —	do. = = D. P. Q., dort,
=	4,000. —	v. 24. Octbr., 2 Mon. auf L. M. N. u. O., dort,
=	1,500. —	v. 2. Octbr., 3 Mon. auf S. T. M., dort,
=	300. —	bei Sicht auf C. D. u. E. K., dort.
	Bco. Mk. 10,000.,	

für welche Sie das genannte Haus erkennen wollen.

Ergebenst T. W. K.

Aufforderung, Rimesse zu senden.

Herrn P. P. Moritz, Hamburg.

London, 15. März, 1866.

Nach inliegendem Auszuge Ihres Contocorrents beläuft sich Ihr Debet auf Pfd. St. 1500. 6 d.

Bei so bedeutenden Cassavorschüssen werden Sie meine Bitte um eine baldige Rimesse nicht ungerechtfertigt finden.

Ergebenst James Parton.

Aufforderung, Rimesse zu machen.

Herrn Otto Vogt, Lübeck.

Manchester, 28. August 1865.

Wir erlauben uns, Sie an Ihre Tratte von Pfd. St. 500 zu erinnern, welche am 5. October fällig ist, ohne daß Sie uns bisher Deckung gesandt. Da der Stand unseres Geldmarktes uns keine derartigen Vorschüsse gestattet, so würden wir uns in die unangenehme Nothwendigkeit versetzt sehen, Ihre Unterschrift ohne Schutz zu lassen, wenn Sie uns nicht unterdessen Rimesse gemacht haben sollten. Mit Achtung .....

Herrn C. W. Wichmann, Koblenz.

Cöln a./R., 1. August, 18..

Ungeachtet häufiger Versprechungen lassen Sie mich noch immer ohne Rimessen. Ich kann nicht umhin, Ihnen darüber mein Befremden auszu-

drücken, und fordere Sie hiermit zum letzten Male auf, die Ausgleichung meiner Forderung nicht länger aufzuschieben, wenn Sie Sich nicht Unannehmlichkeiten aussetzen wollen.

Achtungsvoll Peter Weiß.

Abermalige Aufforderung zur Zahlung.

Herrn Albert Schwarz, Bremen.

Breslau, 18. Juli, 18..

Ihre unverzeihliche Verzögerung im Einsenden von Rimessen erregt mein gerechtes Mißvergnügen im höchsten Grade. Nicht gesonnen, mich länger durch leere Versprechungen hinhalten zu lassen, zeige ich Ihnen hierdurch an, daß ich mich in die unangenehme Nothwendigkeit versetzt sehe, ernste Maßregeln gegen Sie zu ergreifen, wenn Sie mich nicht binnen 8 Tagen bis zum vollen Belaufe meiner Forderung befriedigen.

Ergebenst Arnold Becker.

Höfliche Aufforderung, Rimesse zu machen.

Herrn N. N., Mainz.

Danzig, ...

In Uebereinstimmung mit dem Versprechen, welches ich Ihnen in meinem Schreiben vom .... gegeben, hatte ich Ihnen mit großem Vergnügen einen Credit von .... in meinen Büchern eröffnet, aber nur unter der Bedingung, daß diese Summe nicht als Darlehn, oder als ein auf Zinsen geliehener Betrag gelten solle, sondern nur als ein Cassa-Credit, also als ein Betrag, über welchen Sie nach und nach verfügen können, aber nicht, ohne daß er von Zeit zu Zeit durch Rimessen verringert werde; kurz, es war darunter verstanden, daß der Saldo auf Ihrem Contocorrent zu meinen Gunsten vorübergehend die Höhe von ..... erreichen dürfe, aber niemals auf lange Zeit. Ich nehme an, daß Sie in Betreff dieser Bedingungen Sich im Irrthume befinden, sonst hätten Sie mich nicht seit Ihrer Tratte vom ..., welche ich am 30. Mai bezahlte, ohne Rimesse gelassen. Sie würden mich daher sehr verbinden, wenn Sie mir in dieser Beziehung bald möglichst genügende Erklärung geben wollten.

Mit Hochachtung .....

Uebersendung einer Rimesse mit der Bitte, die Rechnung damit auszugleichen und den Ueberschuß baar zurückzuschicken.

Ich habe Ihnen noch den Empfang der mir mit Ihrem Schreiben vom ... gesandten Waaren, so wie die Gutschrift des Rechnungsbetrages anzuzeigen, und um diesen auszugleichen, übermache ich Ihnen heute:

Cour. Thlr. 600. — vom 16. Mai, 2 Mon. auf L. Prager in Glogau.

Ich ersuche Sie, mir diese zum möglichst hohen Course gut zu schreiben und mir den Ueberschuß nach Abzug des Betrages Ihrer Sendung in Cassenanweisungen pr. Post zu übersenden.

Hochachtungsvoll und ergebenst Louis Moll.

Auftrag zur Baarzahlung für Rechnung eines Dritten.

Unter Bezugnahme auf unser letztes Schreiben vom . . ., dessen Inhalt wir hiermit in seinem ganzen Umfange bestätigen, bitten wir Sie heute, für unsere Rechnung im Auftrage des Herrn Bernhard Liedersdorf in Ratibor an den dortigen Herrn Fritz Sandersleben Rthlr. 805 zu vergüten, uns darüber Quittung einsenden und Sich dafür, inclusive Ihrer Spesen, 14 Tage nach heute auf uns erholen zu wollen. Wir sehen Ihrer Mittheilung darüber entgegen und empfehlen uns Ihnen ganz ergebenst . . . .

Antwort.

Ihre geehrten Zuschriften vom . . . und . . . liegen uns heute zur Beantwortung vor. Die uns darin ertheilten Aufträge konnten wir beim besten Willen bis jetzt nicht ausführen, da Sie uns die Preise für den gegenwärtigen Stand des Marktes gar zu knapp limitiren; halten Sie Sich indeß überzeugt, daß wir Ihr Interesse in jeder Beziehung wahrnehmen werden, sobald sich uns nur Gelegenheit dazu darbietet, und wir hoffen, daß dies in der nächsten Woche geschehen dürfte.

Die uns aufgetragene Zahlung an Herrn Fritz Sandersleben hier im Auftrage des Herrn Bernhard Liedersdorf in Ratibor haben wir vor 3 Tagen für Ihre Rechnung geleistet, und erfolgt inliegend Quittung darüber.

Ihrem Wunsche zufolge trassiren wir heute auf Sie den am Fuße dieses befindlichen Betrag unseres Guthabens und unserer Spesen, 14 Tage nach Sicht, Ordre eigne, in 2 Appoints von Rthlr. .... und Rthlr. ...., um deren Schutz wir bitten.

Ihren ferneren Aufträgen entgegensehend zeichnen wir u. s. w.

Anzeige von einer beorderten Zahlung und Disposition über dieselbe.

Unter dem .... beauftragten wir die dortigen Herren .... für unsere Rechnung an Sie Rthlr. ... zu zahlen, deren pünktlichen Eingang wir sicher erwarten dürfen.

Wir ersuchen Sie heute, nach Empfang dieses Betrages unser Conto damit auszugleichen, den Ueberschuß aber in kurzem Papier für unsere Rechnung an Herrn ... zu remittiren und uns von der Ausführung gefälligst zu benachrichtigen.

Bei dieser Gelegenheit möge es uns gestattet sein, die Bitte um Mittheilung Ihrer Ansicht über eine Consignation von Electoralwolle nach dort hinzuzufügen und empfehlen wir uns hochachtungsvoll u. s. w.

Die hierauf ertheilte Antwort lautet etwa:

Die mir mit Ihrer geehrten Zuschrift vom ..... avisirte Zahlung von Herrn ... hier ist gestern leider nicht geleistet worden, so daß ich mich in Folge dessen auch ganz außer Stande gesehen habe, Ihren ferneren darauf bezüglichen Aufträgen nachzukommen. Ich muß es Ihrem Ermessen überlassen, was Sie in dieser Angelegenheit weiter zu thun beabsichtigen, bin

jedoch gern bereit, Sie dabei, soweit es mir möglich sein wird, zu unterstützen.

An der Solidität des Mannes zu zweifeln glaube ich nicht berechtigt zu sein; die mir unerklärliche Verzögerung muß einen andern Grund haben.

Ihrer Frage bezüglich der Aussichten für eine Consignation in Electoralwolle kann ich wenigstens dahin begegnen, daß ich Ihnen die Preise dieser Woche umstehend mittheile. Sie werden daraus ersehen, daß gegenwärtig einige Flauheit in diesem Artikel eingetreten ist. Der Markt pflegt sich indessen im August wieder zu beleben. Wenn Sie Sich daher auf Grund der angegebenen Preise nur einigermaßen herausrechnen können, so werden Sie bei einer zu machenden Verladung nach hier, nach meiner Meinung wenigstens, eben nichts Besonderes wagen.

Daß ich Ihnen, falls Sie mir Ihr Interesse anzuvertrauen gedenken, nach besten Kräften zu den möglichst hohen Preisen zu verhelfen bemüht sein würde, dürfen Sie, wie ich glaube, aus den bisher gemachten Erfahrungen mit Zuversicht annehmen, so wie ich jeder Zeit bereit sein werde, Sie gegen Empfang der Verladungsscheine mit einem Vorschuß bis zur Hälfte des Factura-Betrags zu unterstützen, wenn Sie Sich damit einen Vortheil zu verschaffen versprechen dürfen. Ich sehe Ihren fernern schätzbaren Zuschriften entgegen und zeichne mit achtungsvoller Ergebenheit

. . . . . .

Antwort.

Gleichzeitig mit Ihrem geehrten Schreiben vom . . . . . empfingen wir eine Remesse von Herrn . . . . . auf ein hiesiges Haus, welches Jenem schuldet, so daß ihm diese Art der Abrechnung natürlich bequemer war, als die von uns aufgegebene Baarzahlung. Das einzige Unrecht desselben bleibt nur die unterlassene rechtzeitige Anzeige von diesem getroffenen Arrangement, wodurch uns nothwendig verschiedene Differenzen in unseren anderweitigen Dispositionen erwachsen sind.

Um Sie daher mindestens so schnell als möglich zu befriedigen, übersenden wir Ihnen einliegend . . . . pr. 15. September zahlbar, Ordre Gebrüder W. in L., welche Sie zum besten Cours für unsere Rechnung begeben wollen. Von dem Ertrage verwenden Sie das Nöthige zur Ausgleichung Ihres Guthabens an uns, den Ueberschuß aber bitten wir, wie schon früher öfter, in kurzem Papier für unsere Rechnung an Herren . . . in W. zu remittiren und uns vom Geschehenen in Kenntniß setzen zu wollen.

Für Ihre gütigen Mittheilungen in Betreff des Electoral-Wollgeschäfts danken wir Ihnen verbindlichst. Da solche aber nichts weniger als ermuthigend für uns sind, anderweitige Berichte aber weit günstiger lauten, so ziehen wir es vor, direct nach B. zu consigniren, und haben auch bereits das Nöthige darüber verfügt. Von Ihrer prompten und soliden Geschäftsführung haben wir schon so oft hinreichende Beweise erhalten, daß wir nicht anstehen werden, uns stets und immer nur zunächst an Sie zu wenden, wenn Ihr Markt überhaupt zu derartigen Unternehmungen Veranlassung giebt.

Wir ersuchen Sie daher, uns fortwährend von Ihren Preisen Mittheilung zu machen und empfehlen uns mit gewohnter achtungsvoller Ergebenheit.

N. N.

Anmerkung. Appoint, à point, appoint = gerade soviel, genau, jeder auf eine bestimmte schuldige Summe lautende Wechsel: bei Uebersendung einer Summe in mehren Wechseln von verschiedenen Beträgen heißt jeder einzelne ein Appoint. Man sagt deshalb: Sie empfangen inliegend 400 Thlr. in 2 Appoints von . . . und von . . . .

Avisiren: anzeigen, melden. Der Brief, in welchem Kaufleute einander von etwas Geschehenem und Ausgeführtem Nachricht geben, heißt Avisbrief. Man braucht daher die Formel: Dem erhaltenen Avis zufolge . . . Gestern sandte ich Ihnen Avis über die mir aufgegebenen . . . . . Der Wechsel ist wegen Avis-Mangel (fehlender Anzeige) protestirt worden . . . . Die mir gütigst avisirten 10 Faß Zucker sind in gutem Zustande eingetroffen.

Herrn A. B. Ramdohr und Söhne, Danzig.

Hamburg, 10. April, 18 . . .

Wir verdanken die Mittheilung Ihrer Adresse unseren langjährigen Freunden, Herren W. und P. hier, die uns so viel Vortheilhaftes über Ihre pünktliche und solide Geschäftsführung gesagt haben, daß wir mit Vergnügen eine Geschäftsverbindung mit Ihrem geehrten Hause anknüpfen, die, wie wir sicher erwarten, für beide Theile gleich vortheilhaft und dauernd sein wird. Wir eröffnen dieselbe mit einer Consignation von 100 Säcken mittel Brasilkaffee, die wir mit dem Schiffe Maria, Capt. Winter, welches in den nächsten Tagen von hier abgehen wird, an Sie verladen haben. Sie empfangen inliegend den Verladungsschein, sowie Factura darüber, deren Betrag von . . . . . Sie uns auf Commissionsconto gutschreiben wollen. Wir hoffen, daß Sie beim Verkaufe jedenfalls einen Preis erzielen werden, durch welchen der Betrag der Factura einschließlich der Spesen gedeckt sein wird, besonders da die Kaffeepreise aller Wahrscheinlichkeit nach immer höher gehen werden und bitten Sie uns gütigst wissen zu lassen, ob und welche Aussicht Sie dazu haben. Damit Sie unterdessen die Qualität der abgesandten 100 Säcke Kaffee beurtheilen können, überschicken wir Ihnen in beifolgendem Packete Proben aus 10 verschiedenen Säcken, aus denen Sie ersehen werden, daß die Waare sehr gleichmäßig ausfällt, die, wie wir hoffen, Ihren ungetheilten Beifall haben wird.

Angenehm wird es uns sein, in Ihrer gefälligen Antwort zugleich zu vernehmen, ob Sie bereit sind, in eine dauernde Geschäftsverbindung mit uns zu treten, in welchem Falle wir Ihnen am hiesigen Platze unsere Dienste anbieten und Ihnen die Versicherung geben, daß wir bei der Ausführung Ihrer geehrten Aufträge Ihr Interesse stets mit derselben Sorgfalt und

Digitized by Google

Pünktlichkeit wahrnehmen werden, die wir bei Ihnen zu finden im Voraus überzeugt sind.

Wir empfehlen uns mit der größten Hochachtung und zeichnen

Ihre ergebenen

Geyer und Schulze.

Antwort.

Herren Geyer und Schulze, Hamburg.

Danzig, 23. April, 18 . . .

Wir haben die Ehre gehabt, Ihr Schreiben vom 10. d. M. zu erhalten, mit welchem Sie uns Connossement über pr. Maria, Capt. Winter, an uns verladene 100 Säcke mittel Brasilkaffee, R. S., 120—219, übersenden und geben Ihnen die Versicherung, daß es uns sehr angenehm ist, eine Geschäftsverbindung zwischen uns eröffnet zu sehen, von der wir uns den günstigsten Erfolg versprechen. Wir sind daher unseren gemeinschaftlichen Freunden, den Herren W. und P. für ihre Empfehlung sehr verbunden und werden stets bemüht sein, ihr Ehre zu machen.

Das Geschäft in Kaffee am hiesigen Platze ist bisher ziemlich still gewesen, und erst seit einigen Tagen haben die von Ihrem Platze, so wie die von Amsterdam eingegangenen Berichte einige Lebhaftigkeit in dasselbe gebracht.

Trotzdem würde es in diesem Augenblicke auch bei dem besten Willen nicht möglich sein, Ihren Kaffee so zu verkaufen, daß der Factura-Preis dafür erreicht würde: unter den jetzigen Umständen ist für diese Waare nicht mehr als . . . . zu erlangen. Wir haben indeß allen Grund zu glauben, daß die Preise in wenigen Wochen höher gehen und sich vielleicht schon bei Ankunft des Schiffes so gestellt haben werden, daß ein baldiger und für Sie vortheilhafter Verkauf möglich sein wird. Wir werden dabei lediglich Ihr Interesse nach bestem Ermessen wahrnehmen und Ihnen, sobald wir im Besitz des Kaffees sind, weiter darüber berichten.

Gleichzeitig erlauben wir uns unseren neuesten Waarenbericht beizulegen: sehr erwünscht würde es uns sein, wenn Ihnen derselbe auch zu anderweitigen Beziehungen mit uns von hier aus Veranlassung geben sollte. Unsere Dienste sind Ihnen bei jeder Gelegenheit mit Vergnügen gewidmet, und wir zeichnen . . . .

A. B. Ramdohr und Söhne.

Anzeige von der Ankunft des Kaffees.

Indem wir uns auf unser ergebenstes Schreiben vom 23. d. M. beziehen, haben wir heute das Vergnügen Ihnen anzuzeigen, daß die Maria nach einer glücklichen Fahrt vorgestern hier eingetroffen ist, und daß Ihre 100 Säcke Kaffee uns gestern in bester Beschaffenheit geliefert worden sind. Der Kaffee berechnet sich mit Zugrundelegung Ihrer Factura auf . . . . . .

pr. . . . , und diesen Preis würden wir heute auch allenfalls dafür erlangen können. Da wir indeß nicht glauben, daß Sie eine schnelle Realisirung besonders wünschen, und aller Wahrscheinlichkeit nach die Preise im Laufe der nächsten Wochen noch höher gehen werden, so können wir Ihnen nur rathen, mit dem Verkaufe noch Anstand zu nehmen. Sollten Sie aber wider Erwarten das Gegentheil vorziehen, so werden wir Ihrer Ordre, die wir uns demnach umgehend erbitten, pünktlich nachkommen.

Uebrigens sind wir, wenn Ihnen sonst damit gedient ist, gern bereit, Ihnen die Hälfte oder auch $^2/_3$ des Factura betrages auf den Kaffee zu avanciren, und Sie können in diesem Falle die betreffende Summe auf uns oder auch auf Herrn . . . . in . . . . . , pr. 2—3 Mon. dato trassiren. Dem Letztern ertheilen wir heute Auftrag, Ihre Tratten zu honoriren. Ihrer gefälligen Antwort entgegensehend zeichnen wir hochachtungsvoll und ergebenst

A. B. Ramdohr und Söhne.

Antwort hierauf, mit der Einladung zu einem andern Geschäfte und der Bitte um Vorschuß durch Rimesse.

Herren A. B. Ramdohr und Söhne, Danzig.

Hamburg, 15. Mai, 18 . . .

Ihre beiden geehrten Zuschriften vom 23. vor. und . . . d. M. haben wir erhalten und danken Ihnen verbindlichst für die uns in ersterer ausgedrückten freundlichen Gesinnungen. Wir werden Ihren Erwartungen während unserer Geschäftsverbindungen, denen wir recht lebhaften Fortgang und günstigen Erfolg wünschen, durch unsere Handlungsweise gewiß immer zu entsprechen wissen. Ebenso danken wir Ihnen für Ihre gefälligen Mittheilungen, sowie für Ihre Aufmerksamkeit auf unser Interesse, und sind ganz mit Ihnen einverstanden, daß es unter den jetzigen Verhältnissen besser ist, mit dem Verkaufe des Kaffees zu warten, da mit so vieler Wahrscheinlichkeit eine fernere Steigerung der Preise zu erwarten steht. Wir erlauben uns deshalb die Frage ob es Ihnen genehm ist, noch ein Unternehmen in diesem Artikel auf gemeinschaftliche Rechnung zu machen, welches gewiß beiden Theilen Vortheil bringen würde. Unsere anderweitigen Dispositionen erlauben uns nicht, noch eine erhebliche Summe in diesem Artikel anzulegen, doch würden wir uns bei einem Posten von 150 Säcken gern betheiligen. Wir fügen deshalb unserem Schreiben unser heutiges Preisverzeichniß nebst Marktbericht bei, und erlauben uns ganz ergebenst zu bemerken, daß namentlich noch schöne und preiswerthe Posten mittel Brasil hier am Markte sind, welche, wie wir glauben, ganz für Ihren Platz geeignet sind.

Für Ihr gefälliges Anerbieten, uns $^1/_2$—$^2/_3$ des Factura betrags auf unsere 100 Säcke Kaffee zu avaneiren, danken wir Ihnen verbindlichst und würden gern davon Gebrauch machen, wenn der jetzige Cours nicht so nachtheilig für uns wäre. Es fehlt uns zwar keineswegs an den für den Umfang unseres Geschäfts nöthigen Fonds, aber im gegenwärtigen Augenblicke,

wo sich manche Gelegenheit zu einem vortheilhaften Geschäfte darbietet, ist auch eine Vermehrung derselben erwünscht. Sollten Sie uns daher, anstatt daß wir auf Sie trassiren, Rimessen auf hier oder auf B. machen wollen, so würden wir dies sehr dankbar annehmen. Wir legen zu dem Zwecke unser neuestes Coursblatt bei und bleiben in freundschaftlicher Hochachtung

Geyer und Schulze.

Annahme des Anerbietens, Rimesse.

Herren Geyer und Schulze, Hamburg.

Danzig, 17. Mai, 18 . . .

Wir sind mit Ihrem Schreiben vom 15. d. M. beehrt worden und danken Ihnen verbindlichst für die uns in demselben gemachten Mittheilungen. Wir sind vollkommen Ihrer Ansicht, daß das Steigen der Kaffeepreise fortdauern, und ein Unternehmen darin höchst wahrscheinlich einen bedeutenden Nutzen bringen wird. Wir sind daher auch durchaus nicht abgeneigt, auf ein anderes Unternehmen in dieser Branche auf gemeinschaftliche Rechnung mit Ihnen einzugehen, wenn Sie 100—200 Säcke eines guten, reinschmeckenden mittel Brasil- oder auch Cubakaffees, der auch allenfalls etwas weniger egal von Farbe, als Ihre 100 Säcke, ausfallen könnte, zu einem mäßigen Preise kaufen können.

In Bezug auf letzteren können wir Ihnen natürlich keine Vorschrift machen, und ebenso überlassen wir es ganz Ihrem Gutdünken, auf welches Quantum Sie das Unternehmen ausdehnen wollen. Die Hälfte des Betrags werden wir Ihnen sogleich nach Empfang Ihrer Einkaufsrechnung remittiren.

Mit Vergnügen erfüllen wir Ihren Wunsch, Ihnen für einen Theil des Betrags Ihrer 100 Säcke Brasil Rimessen zu machen, und Sie empfangen daher inliegend . . . . . , wofür Sie . . . . . in das Credit unseres Commissions-Contos bringen wollen.

Wir legen unseren Preiscourant bei und empfehlen uns Ihnen hochachtungsvoll.

A. B. Ramdohr und Söhne.

Anzeige von der Absendung der für gemeinschaftliche Rechnung gekauften Waare.

Herren A. B. Ramdohr und Söhne, Danzig.

Hamburg, 20. Mai, 18 . . .

Ihr geehrtes Schreiben vom 17. Mai beantwortend, danken wir Ihnen für die uns gefälligst remittirten . . . . . in 2 Appoints auf hier, welche acceptirt worden sind, und die wir unter üblichem Vorbehalt mit . . . im Commissions-Conto gut geschrieben haben.

Wir haben uns sogleich nach Empfang Ihres Schreibens mit dem Einkaufe einer Partie mittel Brasil- oder Cubakaffee in der von Ihnen be-

zeichneten Qualität beschäftigt und haben heute das Vergnügen Ihnen anzuzeigen, daß es uns gelungen ist, 150 Säcke nach beifolgender Probe zu dem Preise von ..... zu kaufen. Da augenblicklich kein Schiff nach Ihrem Hafen hier in Ladung liegt und die Frachten überhaupt durch die vielen, täglich hier durchpassirenden Auswanderer bedeutend gesteigert worden sind, so haben wir es vorgezogen den Kaffee per Eisenbahn nach dort zu senden, in der Ueberzeugung, daß die Spesen auf diesem Wege nur um eine unbedeutende Kleinigkeit gesteigert werden. Die Assecuranz haben wir hier besorgt. Alles Nähere wollen Sie aus der umstehenden Factura, im Betrage von ....., entnehmen, für deren Hälfte wir Ihren Rimessen entgegensehen.

Wir fügen den letzten Wochenbericht und Coursblatt bei und zeichnen freundschaftlichst

Geyer und Schulze.

Rimesse für die Hälfte des Facturabetrages und Verkaufsanzeige.

Herrn Geyer und Schulze, Hamburg.

Danzig, 24. Mai, 18 . . .

Sehr angenehm war es uns, durch Ihr geehrtes Schreiben vom 20. d. zu erfahren, daß Sie 150 Säcke mittel Brasilkaffee für gemeinschaftliche Rechnung gekauft und per Eisenbahn an uns gesandt haben. Nach der erhaltenen Probe ist der Kaffee ganz vortrefflich, für unseren Markt sehr passend, und wird sich daher gut verkaufen lassen. Von dem Facturabetrage haben wir Notiz genommen und remittiren Ihnen die Hälfte desselben in ....., die wir in unser Guthaben zu bringen bitten.

Zugleich haben wir das Vergnügen Ihnen zu melden, daß wir vor einigen Tagen 50 Säcke Ihres Brasilkaffees zu dem Preise von ..... verkauft haben. Wir zögerten um so weniger, diesen Verkauf sofort abzuschließen, als die Waare deshalb nicht ganz für unseren Platz paßt, weil hier die schöne egale Farbe nicht gehörig geschätzt wird. Wir wollen jedoch den Rest in keinem Falle billiger abgeben, sondern hoffen im Gegentheile, einen noch besseren Preis dafür zu erzielen. Die große Lebhaftigkeit im Kaffeegeschäft hat sich zwar etwas gemindert, aber dennoch ist die Stimmung dafür noch immer gut, da man allgemein erwartet, daß die Preise für die Folge noch etwas steigen werden.

Inliegend unser neuestes Preisverzeichniß.

Wir hoffen, daß wir Ihnen in unserem nächsten Briefe den Verkauf Ihrer übrigen 50 Säcke zu einem vortheilhaften Preise werden melden können, und empfehlen uns bis dahin mit hochachtungsvoller Ergebenheit.

A. B. Ramdohr und Söhne.

Weitere Verkaufsanzeige, Verkaufsrechnung und Rimesse.

Herren Geyer und Schulze, Hamburg.

Danzig, 6. Juni, 18 . . .

Der Hauptzweck unseres heutigen Schreibens ist, Ihnen mit Bezug auf unseren Brief vom 24. Mai die erfreuliche Mittheilung zu machen, daß wir auch über die übrigen 50 Säcke Brasilkaffee gut disponirt und dieselben zu höherem Preise verkauft haben.

Wir übersenden Ihnen umstehend die Verkaufsrechnung über die ganze Partie, deren Nettoertrag von Rthlr. . . . . wir Ihnen gutgeschrieben haben.

Es freut uns aufrichtig, daß bei diesem Geschäfte ein so bedeutender Vortheil erreicht worden ist. Beigeschlossen remittiren wir Ihnen zur ohngefähren Ausgleichung dieses Gegenstandes . . . . . 3 Mon., vom 30. Mai auf S. T. dort, mit der Bitte, dafür . . . . . in unser Credit zu bringen. Unsere 150 Säcke Kaffee sind gestern in gutem Zustande hier angekommen, und wir hoffen damit ein vortheilhaftes Geschäft zu machen. Die Waare wird sich auf . . . . . stellen, und wir würden jetzt leicht . . . . . dafür erreichen können, hoffen aber einen noch bessern Preis dafür zu erzielen. Indessen sind wir der Meinung, daß es doch nicht rathsam sein würde, auf eine besonders erhebliche Preissteigerung zu warten; denn wenn auch ein Sinken der Preise kaum zu fürchten ist, so dürften sie doch bald ihren höchsten Standpunkt erreicht haben.

Wir bitten Sie, uns stets so schnell als möglich von jeder Wendung, die das Geschäft auf Ihrem Platze nimmt, zu unterrichten, damit wir den günstigsten Zeitpunkt zu benutzen im Stande sind.

Wir begrüßen Sie mit freundschaftlicher Hochachtung.

A. B. Ramdohr und Söhne.

Anzeige, daß der schnelle Verkauf rathsam ist.

Herren A. B. Ramdohr und Söhne, Danzig.

Hamburg, 12. Juni, 18 . .

Wir erhielten s. Z. Ihre letzten beiden Briefe vom 24. Mai und 6. Juni; der erstere brachte uns . . . . . , der letztere . . . . . und haben wir von ihnen gleichlautende Notiz nach Ihrer Berechnung genommen, indem auch die zuletzt erwähnte Rimesse Accept erhalten hat.

Von der uns übersandten Verkaufsrechnung über unsere 100 Säcke Kaffee haben wir ebenfalls die nöthige Bemerkung genommen und danken Ihnen verbindlichst für die Sorgfalt, mit welcher Sie bei diesem Geschäfte unser Interesse wahrgenommen haben. Wir wünschen nur bald Gelegenheit zu erhalten, Ihnen auch an unserem Platze uns nützlich zu erweisen, und können Ihnen die Versicherung geben, daß wir dann ebenfalls Alles aufbieten werden, um Ihr Interesse zu fördern.

Was unsere 150 Säcke Brasilkaffee betrifft, so glauben wir wohl, daß von einem längeren Aufschub des Verkaufs kein erheblicher Nutzen zu erwarten ist. Die Spekulation in diesem Artikel hat', hier wenigstens, sehr nachgelassen, und überdies werden bedeutende Zufuhren aus England und Holland erwartet, welche leicht einen nachtheiligen Einfluß auf die Preise üben dürften. Wir halten es daher für zweckmäßig, mit dem Verkaufe vorzugehen, um so mehr, da die jetzigen Preise uns schon einen ziemlichen Nutzen gewähren, der sich zwar bei längerm Warten möglicherweise etwas vermehren, aber auch sehr leicht vermindern könnte. Indessen überlassen wir das Ganze Ihrem Ermessen, überzeugt, Sie werden den dortigen Verhältnissen gemäß handeln.

Zu Ihren Diensten stets mit Vergnügen bereit, zeichnen freundschaftlichst

Geyer und Schulze.

Antwort: Verkaufsanzeige und Remittirung des Saldos.

Herren Geyer und Schulze, Hamburg.

Danzig, 20. Juni, 18 . .

Indem wir Ihnen den richtigen Empfang Ihres Schreibens vom 12. d. M. melden und den geordneten Inhalt desselben unberührt lassen, zeigen wir Ihnen zunächst an, daß wir die 150 Säcke Brasilkaffee zu dem Preise von . . . . ., Ziel 2 Mon., verkauft haben. Wir nahmen dies Gebot um so lieber an, als es uns für die ganze Partie gemacht wurde, und seit 8 Tagen auch hier eine große Stille im Kaffeegeschäft eingetreten ist. Auch würden wir in der That schon heute diesen Preis nicht mehr erreichen können. Sie empfangen am Fuße dieses Verkaufsrechnung und inliegend einen Auszug unseres gegenseitigen Contos, welcher einen Saldo von Rthlr. . . . . zu Ihren Gunsten ergiebt, den Sie ohne Zweifel richtig finden werden. Zur Ausgleichung desselben behändigen wir Ihnen . . . . . pr. Medio Juli auf N. und B. dort, womit Sie den Gegenstand zum Cours von . . . . . auch in Ihren Büchern saldiren wollen.

Mit der Versicherung der vollkommensten Hochachtung zeichnen

A. B. Ramdohr und Söhne.

Herren A. B. Ramdohr und Söhne, Danzig.

Hamburg, 23. Juni, 18 . .

Aus Ihrem geehrten Schreiben vom 20. d. M. haben wir den geschehenen Verkauf der 150 Säcke Kaffee gern vernommen, zumal da Sie damit den vortheilhaftesten Zeitpunkt wahrgenommen haben; denn hier ist dieser Artikel seit einigen Tagen ausgeboten, und man kann schon ein Herabgehen der Preise annehmen. Von Ihrer Verkaufsrechnung haben wir gleichlautende Notiz genommen, auch den gesandten Rechnungsabschluß vollkommen

richtig befunden, und daher den Saldo mit den uns remittirten ....., pr. Medio Juli auf N. und B. hier, welche acceptirt worden sind, und an deren Eingange wir daher nicht zweifeln, ausgeglichen. Indem wir Ihnen dafür, sowie für die genaue Ausführung auch dieses Geschäftes danken, wird es uns sehr freuen, bald wieder Gelegenheit zur Fortsetzung unserer Geschäftsverbindung zu finden. Mit unserem Preiscourante und Marktberichte, welche anbei folgen, werden wir nach Ihrem Wunsche fortfahren, sowie wir andererseits Ihre Berichte über den dortigen Platz stets dankbar entgegennehmen werden. Empfangen Sie die Versicherung unserer Hochachtung und aufrichtigen Ergebenheit, womit wir zeichnen

Geyer und Schulze.

Anmerkung. Saldo ist der Ueberschuß im Debet und Credit einer Rechnung, welcher sich beim Abschluß derselben ergiebt; kommt er ins Debet zu stehen, so ist er ein Saldo-Debet, eine Forderung; ergiebt er sich im Credit, so ist er ein Saldo-Credit, eine Schuld. Man sagt daher: „Bei Abschluß Ihres Conto's ergiebt sich ein Saldo zu meinen (Ihren) Gunsten" u. s. w.

---

7) Zur siebenten Unterabtheilung der Handels-Correspondenz gehören Empfehlungsschreiben und kaufmännische Offerten. Enthalten zunächst dergleichen Briefe Gesuche um kaufmännische Beschäftigung und Anstellungen, wie etwa die Stellung suchender Commis, so haben dieselben selbstverständlich zuvörderst den Zweck, den Empfänger von unseren persönlichen Verhältnissen, Fähigkeiten und Wünschen in Kenntniß zu setzen, ihm als Muster unserer Handschrift und unserer Fertigkeit in schriftlichen Ausarbeitungen zu dienen, um ihm durch Beides einen Maßstab unserer Verwendbarkeit zu geben, sowie ferner ihm in anderer Beziehung eine günstige Meinung von uns beizubringen, um ihn auf diese Weise unseren Wünschen geneigt zu machen.

Das erste und unerläßliche Bedürfniß zur Erreichung dieser Zwecke ist, wie schon oben erwähnt, vollständige orthographische Sicherheit und so viel Gewandtheit in sprachlicher Hinsicht, daß wir unsere Gedanken klar und deutlich und in wohlklingender Rede auszudrücken vermögen.

In solchen Briefen pflegt man ferner in der Regel mehr Förmlichkeiten zu beobachten, als sonst in der Handels-Correspondenz wohl üblich, ohne dabei jedoch in ängstliche Steifheit zu verfallen. Der Styl muß zuvörderst durch gedrängte Kürze und wohlgewählte Ausdrücke sich auszeichnen, wodurch sich von vornherein der gebildete Mann zu erkennen giebt, der bei aller ihm innewohnenden und gebührenden Bescheidenheit sich seines inneren Werthes bewußt ist. Was die Anordnung des Inhalts betrifft, so beginnt man, nach einer höflichen Einleitung, mit Andeutung zur Veranlassung des Schreibens, führt die Gründe an, auf welche sich die Hoffnung eines glücklichen Erfolges gründet, woran man eine kurze Schilderung der früheren und ge-

genwärtigen Verhältnisse und Verwendung knüpfen kann, und schließt, mit Bezugnahme auf sonstige Empfehlungen, mit der wiederholten Bitte um geneigte Berücksichtigung und gütigen Bescheid.

Man vergleiche folgenden Empfehlungsbrief dieser Art:

Leipzig, den 15. August, 1865.

Hochzuverehrender Herr!

Aus öffentlichen Blättern ersehe ich, daß in Ihrem geachteten Hause nächstens die Stelle eines Correspondenten frei wird, und da ich den Wunsch habe, zur Vermehrung und Vervollkommnung meiner Kenntnisse meinen jetzigen Wirkungskreis mit einem anderen, größeren zu vertauschen, so erlauben Sie mir wohl, Ihnen meine Dienste anzubieten.

Meine Hoffnung, den Pflichten und Obliegenheiten der von Ihnen zu vergebenden Stelle genügend zu entsprechen, wollen Sie aus folgender gedrängten Darstellung meines bisherigen Lebens und Wirkens gütigst entnehmen.

Geboren zu Düsseldorf und Sohn des dort verstorbenen Kaufmanns P., besuchte ich das Gymnasium meiner Vaterstadt bis zur Secunda und hatte außerdem Gelegenheit, im Französischen und Englischen mich derart zu vervollkommnen, daß ich in beiden Sprachen, wie in der deutschen, zu correspondiren vermag.

Nach zurückgelegtem 16. Jahre trat ich meine Lehrzeit in Cöln a/R. bei dem dortigen, noch lebenden, Kaufmann Herrn D. an, wo ich das Colonialwaarengeschäft gründlich kennen lernte; darauf arbeitete ich als Lagerdiener ein Jahr im Hause des Herrn A. in Coblenz, reiste dann ein Jahr für die Weinhandlung K. und L. in Mainz, und bekleide gegenwärtig die Stelle eines Correspondenten in dem Hause der Herren Gebrüder M.

In dieser verschiedenartigen Thätigkeit hatte ich hinlängliche Gelegenheit, mich in den kaufmännischen Wissenschaften auszubilden und vielfache Erfahrungen zu sammeln. Ueber meine Brauchbarkeit, sowie über meine sittliche Führung erlaube ich mir Zeugnisse, in wortgetreuer Abschrift, seit meinem Eintritte in das Geschäftsleben beizuschließen und gern sind meine Herren Principale bereit, jede weitere Auskunft über mich auf Verlangen zu ertheilen.

Sollten Sie demnach über die freiwerdende Stellung in Ihrem geachteten Hause nicht schon anderweitig verfügt haben, so bitte ich um gütige Berücksichtigung meines ergebensten Gesuches. Unter Ihren Augen beschäftigt zu sein und unter Ihrer Leitung zu arbeiten ist mein sehnlichster Wunsch, und mein eifrigstes Bestreben würde es sein, mich Ihres wohlwollenden Vertrauens würdig zu machen.

Die nahe bevorstehende Kündigungsfrist nöthigt mich zu der besonderen Bitte, mir Ihren gütigen Entschluß baldmöglichst mittheilen zu wollen.

Mit der vorzüglichsten Hochachtung habe ich die Ehre zu zeichnen

Ihr ganz ergebenster

Julius Lange.

An einen sogenannten Engagementsvermittler, deren es in jeder größeren Handelsstadt mehre giebt, das heißt Personen, welche ein Geschäft daraus machen gegen Provision Engagements zwischen Principalen und Commis zu vermitteln, würde die Form natürlich eine andere sein. Es läßt sich nicht leugnen, daß eine solche Vermittlung für beide Theile vortheilhaft und zweckmäßig sein würde, wenn man dabei allseitig ehrlich und aufrichtig verführe; aber leider wird dieser Geschäftszweig nicht selten vom Eigennutze auf Kosten der Stellesuchenden ausgebeutet, so daß für den, welcher diesen Weg einschlägt, besondere Vorsicht geboten scheint.

Die zuverlässigsten Vermittler von Engagements sind jedenfalls die Wechsel- und Waarensensale der größeren Handelsplätze, während anderen Commissionären sich selten Vacanzen darbieten, nach welchen ein achtungswerther Commis sich besonders zu sehnen braucht. Letztere Art von Vermittlern bieten wohl gar Stellen an, die gar nicht vorhanden sind, theils um Expectanten anzulocken, die ihnen sogenannte Portothaler zahlen, theils um erst selbst zu erfahren, wohin sie ihrerseits Offerten zu adressiren haben.

Der Brief an einen Vermittler wird selbstverständlich eine andere Fassung erhalten, als an den Principal selbst, dem man direct seine Dienste anträgt; er wird etwa folgender Art lauten:

Herrn Börsensensal Grünberg in Breslau.

Wie ich erfahren habe, fehlt es Ihnen in Ihrem Wirkungskreise nicht an Gelegenheit, jungen Kaufleuten zu einer vortheilhaften Stellung zu verhelfen. In dieser Voraussetzung erlaube ich mir, Ihre gefällige Vermittlung für mich in Anspruch zu nehmen und werde ich Ihnen gern meine Dankbarkeit beweisen, wenn es Ihnen möglich sein sollte, meinen Wunsch zu erfüllen.

Dann folgt eine kurze Schilderung der Verhältnisse, Leistungsfähigkeiten und Wünsche des Engagementsuchenden mit Beifügung der nöthigen Zeugnisse, Empfehlungen, und den Schluß bilden etwa folgende Sätze:

Ich glaube Sie hierdurch hinlänglich von meinen persönlichen Verhältnissen, Fähigkeiten und Wünschen unterrichtet zu haben, und bitte Sie nun, mir zur Erreichung meines Zweckes behilflich zu sein. Sollte noch weitere Auskunft über mich gewünscht werden, so werde ich sie Ihnen ungesäumt zugehen lassen. Mit der Versicherung, daß ich die übliche Erkenntlichkeit für Ihre gütige Bemühung zu verdoppeln gern bereit bin, und im vollen Vertrauen auf Ihre Discretion verbleibe ich, Ihrem gefälligen Bescheide entgegensehend . . . . . .

Anders verhält es sich bei kaufmännischen Empfehlungsschreiben, welche sich in der Regel direct an die bei Gründung eines Geschäfts versandten Circulare knüpfen, und worin man zugleich geschäftliche Anerbietungen macht.

Schema eines solchen Empfehlungsschreibens nebst Uebersendung von Proben.

Herren Gebrüder Weinstein in Hirschberg.

Posen, 12. Novbr. 18 . .

Gestatten Sie mir, Ihnen bei Ueberreichung des beifolgenden Circulars mein Geschäft ganz besonders zu empfehlen und Ihnen meine Dienste anzubieten. Es würde mir um so erwünschter sein, mit Ihnen in Verbindung zu treten, als ich meine Thätigkeit vorzugsweise auf Schlesien zu richten gedenke, da ich durch einen mehrjährigen Aufenthalt in Glogau mir zahlreiche Bekanntschaften in jener Provinz erworben habe. Um Ihnen einen Beweis zu geben, wie sehr ich eine geschäftliche Beziehung zu Ihrem geehrten Hause herbeizuführen wünsche, und in der Hoffnung, Sie zur Ertheilung eines Auftrags zu veranlassen, erlaube ich mir, Ihnen einige Proben von mehren Partien Wachskerzen zu übersenden, die ich theils hier, theils in Berlin auf meinem Lager habe, und die sich ebenso durch ihre Qualität als durch ihre Preise empfehlen.

Auch in Colonialwaaren, besonders in Cacao, Gewürzen, Kaffee, Thee, sowie Rosinen u. dergl. bin ich im Stande Ihre geehrten Aufträge sorgfältig und pünktlich auszuführen, so daß ich hoffen darf, Ihre ganze Zufriedenheit mir zu erwerben, und bitte Sie daher, Sich meines beifolgenden Preiscourants bedienen zu wollen.

In der Erwartung, mich bald mit einem Auftrage beehrt zu sehen, zeichne ich . . . . .

Empfehlung eines Commissionärs.

Erlauben Sie mir, Ueberbringer dieses, Herrn A. Berthold aus Aachen, Commissionär des sehr achtbaren Hauses S. & F. Birkenfeld daselbst, Ihrer freundlichen Aufmerksamkeit zu empfehlen. Ich habe mit den genannten Herren viele bedeutende Geschäfte gemacht, und die dadurch gewonnene Ueberzeugung von ihrer Thätigkeit, Einsicht und Rechtschaffenheit rechtfertigt es, wenn ich sie als würdig des Vertrauens Derer empfehle, welche dort Geschäfte haben. Jeden Dienst, den Sie ihrem Hause oder ihrem achtungswerthen Commissionär, dem Herrn Berthold, erweisen können, betrachte ich als eine besondere Gefälligkeit gegen mich und werde mich freuen, wenn Sie mir Gelegenheit zu Gegendiensten geben wollen. Mit vollkommenster Hochachtung und ergebenst . . . . . .

Empfehlungsschreiben in Folge eines erhaltenen Circulars.

Indem wir Ihnen für Uebersendung Ihres Circulars vom 1. v. M. danken und Ihnen zur Begründung Ihres Geschäfts das beste Glück wünschen, erlauben wir uns Ihnen unser reichhaltiges Lager von englischen Manufacturwaaren bestens zu empfehlen. Wir stehen mit den angesehensten englischen Häusern in directer Verbindung und bereisen alljährlich wiederholt

die Hauptplätze jenes Landes, um uns stets mit den neuesten Erzeugnissen der dortigen Manufacturen aus den besten Quellen zu versehen.

Wir glauben daher Ihnen die Versicherung geben zu dürfen, daß eine fortdauernde Geschäftsverbindung mit uns vorzugsweise für Sie nützlich sein würde, und legen das Verzeichniß unsrer Artikel mit genauer Angabe der Preise und Bedingungen bei. Wir sind gern bereit, Ihnen von den Waaren, auf welche Sie reflectiren, Muster zu übersenden, und werden der Ausführung Ihrer geehrten Aufträge stets die größte Aufmerksamkeit widmen und überhaupt Alles thun, um uns Ihre volle Zufriedenheit zu erwerben. Mit der Bitte, uns recht bald Gelegenheit zu geben, es Ihnen durch die That zu beweisen, zeichnen wir mit der vorzüglichsten Hochachtung

Ihre ergebenen
Kalisch und Kühn.

Empfehlung eines Freundes, welcher in Berlin eine Stelle sucht.

Herrn Martin Barwitz, Berlin.

Breslau, den 20. März, 18 . .

Sehr geehrter Herr!

Sie verzeihen, wenn ich Ihre Güte in Anspruch nehme und Ihnen meinen Freund und Collegen, Herrn N., empfehle, mit dem Ersuchen, ihm eine freundliche und gütige Aufnahme zu gewähren. Herr N. ist ein sehr talentvoller Mann, ein tüchtiger Correspondent, der sich namentlich auch eine gründliche Kenntniß der französischen und englischen Sprache erworben hat. Sein Gesundheitszustand ist indessen seit einiger Zeit, wahrscheinlich in Folge zu anhaltender Arbeit, schwankend geworden, so daß ihm die Aerzte zunächst eine Reise zu seiner Zerstreuung auf einige Monate angerathen haben; darauf gedenkt er sich nach Berlin zu wenden, um später, wenn seine Gesundheit es gestattet, einen mehrjährigen Aufenthalt in irgend einer Seestadt zu nehmen. In Berlin wünscht er eine Stelle auf einem Comtoir zu erhalten, die ihn nicht allzusehr anstrengen würde. Bei den vieljährigen und intimen Beziehungen, in welchen ich zu Herrn N. stehe, darf ich mit vollem Recht mich zu seinen Gunsten aussprechen. Während der letzten fünf Jahre war er in unserm Geschäfte mit dem besten Erfolge thätig, seine Führung war eine vorzügliche, so daß er unsere Herren Principale vollständig befriedigte, welche mit mir gar sehr die Umstände bedauern, die ihn nöthigen, sie zu verlassen.

Ich ersuche Sie demnach inständigst, ihm zur Erreichung seines Zweckes jeden Beistand zu leisten, der in Ihren Kräften steht, wobei ich nicht verhehlen will, daß ich von Ihren freundlichen Bemühungen zu seinem Besten mir mehr verspreche, als von den Einführungsbriefen, die ihm unsere Chefs mitgegeben. Ueberzeugt, daß Sie meinem Empfohlenen alle mögliche Aufmerksamkeit erweisen und seinen Aufenthalt in B. so angenehm als möglich machen werden, erlaube ich mir noch die Versicherung hinzuzufügen, daß ich

mich dadurch zu aufrichtigstem Danke verpflichtet fühlen und stets zu Gegendiensten bereit sein werde.

Mit besonderer Hochachtung verbleibe ich

Ihr ganz ergebener
Wilibald Fabian.

---

8. Briefe, welche Anfragen, Erkundigungen und Auskunftertheilungen enthalten.

Anfrage einer Handlung wegen Credit.

Herrn Anton Woltersdorf, Magdeburg.

Naumburg, den 18. Novbr. 18..

Bisher habe ich meinen Bedarf an Colonialwaaren von verschiedenen Häusern Ihres Platzes bezogen, von denen ich besonders die Herrn A. B. und M. F. nenne, wünsche aber aus mehren Gründen mich mit einem andern soliden Hause in Verbindung zu setzen, auf dessen gute und billige Bedienung ich rechnen kann, an welches ich mich ausschließlich mit meinen, wenn auch nicht allzubedeutenden Aufträgen wenden würde.

Das Ihrige ist mir hierzu ganz besonders empfohlen worden und ich erlaube mir deshalb die ergebene Anfrage, ob Sie geneigt sein würden, mir den gewöhnlichen Credit zu gewähren. Mein Geschäft besteht seit 5 Jahren, und obgleich es noch keine sehr große Ausdehnung gewonnen, so gewährt es mir doch ein hinlängliches Auskommen, und überdies ziehe ich aus meinem in guter Lage befindlichen und schuldenfreien Hause eine ziemlich bedeutende Rente.

Daß ich meinen Zahlungsverbindlichkeiten stets pünktlich nachgekommen, werden Ihnen oben genannte Herren gern bestätigen.

Wenn Sie demnach geneigt sein sollten, auf meinen Antrag einzugehen, so bitte ich, mir umgehend die Preise der gangbarsten Artikel mittheilen zu wollen.

Ihrer gefälligen Antwort entgegensehend, zeichne ich

.....

Herrn G. Donath, Halle.

Magdeburg, 21. März, 18..

Unser Circular vom 1. vor. M. meldete Ihnen die an jenem Tage auf hiesigem Platze erfolgte Eröffnung unseres Landesproductengeschäftes, über dessen Einrichtung und Ausdehnung unser Herr Krause gestern mit Ihnen zu sprechen die Ehre hatte.

Mit Bezugnahme auf diese Unterredung erlauben wir uns die ergebene Anfrage, ob und unter welchen Bedingungen Sie uns ein laufendes Conto

in Ihren Büchern eröffnen wollen, so wie, ob Sie geneigt sind, uns einen Blanco-Credit von ... zu gewähren, über welchen wir nach Maßgabe unsrer Bedürfnisse in unsern Tratten, 2 — 3 Monate dato, verfügen könnten.

Zu Ihrer gefälligen Richtschnur erlauben wir uns die Mittheilung hinzuzufügen, daß der mit Ihrem Hause zu machende jährliche Umsatz die Summe von .... erreichen dürfte.

Wir sehen Ihrer Antwort entgegen und empfehlen uns Ihnen mit achtungsvoller Ergebenheit.

Ascher und Comp.

Antwort.

Herren Ascher und Comp., Magdeburg.

Halle, den 24. März, 18 . .

Im Besitz Ihrer Zuschrift vom 21. d. M., sowie Ihres Circulars vom 1. vor. M., wünsche ich Ihnen zu Ihrem Unternehmen alles Glück und erwidere auf Ihre desfallsige Anfrage, daß ich nicht abgeneigt bin, auf Ihren Wunsch in Betreff einer Eröffnung der laufenden Rechnung einzugehen. Meine Bedingungen sind folgende: .....

Sollten Sie, wie ich hoffe, mit diesen Bedingungen einverstanden sein, so bitte ich um gefällige Aufträge. Was den eventuell bei mir beanspruchten Credit betrifft, so dürfte es für beide Theile empfehlenswerth sein, die Entscheidung dieser Frage einer spätern Zeit zu überlassen, da die Beantwortung derselben von Umständen abhängt, welche erst im Laufe eines längern gegenseitigen Verkehrs sich gehörig ermitteln und würdigen lassen.

Mit Achtung

G. Donath.

Ablehnende Antwort.

Herren Ascher und Comp., Magdeburg.

Halle, den 24. März, 18 . .

Zu meinem aufrichtigen Bedauern sehe ich mich außer Stande, dem in Ihrem Briefe vom 21. d. M. ausgesprochenen Wunsche nachzukommen, da ich mich unter den gegenwärtigen Zeitverhältnissen entschlossen habe, meine Geschäftsverbindungen eher einzuschränken als zu erweitern. Anderen Falles würde es mir sehr angenehm gewesen sein, mit Ihrem neugegründeten Hause in Geschäftsverbindung zu treten; später, unter veränderten Umständen, werde ich indessen gern die Hand dazu bieten.

Mit Achtung und ergebenst

G. Donath.

Erkundigungsbriefe über dritte Personen und deren Beantwortung.

Wenn schon überall in der Handels-Correspondenz mit Vorsicht und Ueberlegung zu Werke gegangen werden muß, so ist dies ganz besonders der

Fall bei Briefen, in welchen Auskunft über die Verhältnisse dritter Personen erbeten oder gegeben wird, damit weder der Fragende getäuscht, noch derjenige, über welchen man Auskunft giebt, geschädigt werde. Kann man sich daher nicht mit vollster Ueberzeugung von der Wahrheit des Mitgetheilten aussprechen, so lehnt man lieber die gewünschte Auskunft auf höfliche Weise ab.

Um einer möglichen Indiscretion vorzubeugen, pflegt der Name desjenigen, über welchen man Auskunft erbittet, im Texte des Briefes nicht genannt zu werden: er wird entweder am Fuße des Briefes, wo er abgeschnitten werden kann, oder auf einem besonderen, dem Briefe beigelegten, oder in demselben befestigten Zettel angegeben.

Wird, wie es in manchen Häusern der Fall ist, zu dem obigen Zwecke von dem Principale ein Buch geführt, welches nur ihm zugänglich ist, so heißt dies „Auskunfts-" oder „Informationsbuch".

Herrn W. Burchardt in Posen.

Frankfurt a/O., 3. April, 18 . .

Der auf inliegendem Zettel genannte Herr, welcher sich kürzlich hier etablirte, wünscht mit mir in Geschäftsverbindung zu treten, namentlich von mir einen laufenden Credit zu erhalten, und bezieht sich unter Andern auch auf Ihr geehrtes Haus.

Nach bereits eingezogenen Erkundigungen genießt derselbe sowohl als Geschäftsmann wie als Mensch des besten Rufes; doch liegt mir daran, auch Ihre Meinung über ihn zu erfahren. Ich ersuche Sie deshalb ergebenst, mir, womöglich umgehend, mittheilen zu wollen, was Sie über den genannten Herrn wissen, sichere Ihnen unter allen Umständen die strengste Discretion zu, und bin in vorkommenden Fällen gern zu Gegendiensten nach bestem Wissen bereit.

Hochachtungsvoll
Carl Herzfeld.

Antwort.

Herrn Carl Herzfeld, Frankfurt a/O.

Posen, 6. April, 18 . .

Die günstigen Berichte, welche Sie bereits über den in Ihrem Briefe vom 3. d. M. erwähnten Herrn erhalten haben, kann ich nach bester Ueberzeugung nur vollkommen bestätigen. Er ist mir seit langer Zeit genau bekannt und ich darf ihm das Zeugniß eines tüchtigen Kaufmannes, sowie eines auch sonst in jeder Beziehung rechtlichen und höchst achtungswerthen Charakters geben. Zudem ist er der Sohn sehr wohlhabender Eltern und kann später auf ein bedeutendes Vermögen rechnen. Sie können demselben also gern einen Credit von einigen Tausend Thalern bewilligen, die, nach meiner Ueberzeugung, durchaus nicht gefährdet sein würden.

Ich benutze die Gelegenheit, Sie freundschaftlichst zu grüßen und mich Ihnen bestens zu empfehlen.

W. Burchardt.

Herrn N., in . . .

Erfurt, d. . . . . .

Sie würden mich zu aufrichtigem Danke verpflichten, wenn Sie mir über das Haus, dessen Firma Sie am Fuße angegeben finden, Auskunft ertheilen wollten. Schon seit längerer Zeit stehe ich mit ihm in Verbindung; ich creditirte demselben wiederholt mäßige Summen, welche auch meist prompt eingingen. Jetzt aber nimmt genanntes Haus einen Credit von solcher Höhe in Anspruch, daß ich nicht unbedingt darauf eingehen kann. Da ich voraussetzen darf, daß Sie mit den Verhältnissen desselben bekannt sind, so erlaube ich mir, unter der Versicherung strengster Verschwiegenheit, die Bitte, mir Ihre Meinung darüber mittheilen zu wollen.

Von Ihrer Bereitwilligkeit, mir gefällig zu sein, überzeugt, halte ich mich Ihnen stets zu Gegendiensten bestens empfohlen und zeichne . . .

Antwort.

Herrn L., in Erfurt.

Für den neuen Beweis Ihres freundschaftlichen Vertrauens durch Ihre Nachfrage über ein hiesiges Haus bestens dankend, bedaure ich, Ihnen eine nur oberflächliche Auskunft ertheilen zu können, welche eben darum nicht geeignet sein dürfte, Ihnen zur Richtschnur bei Ihrem Verfahren zu dienen.

Das fragliche Haus gehört zu den unbedeutenderen Geschäften am hiesigen Platze, arbeitet in einem beschränkten Wirkungskreise, jedoch mit großem Fleiße, ohne oben großes Aufsehen zu machen, und es ist durchaus nichts Nachtheiliges von ihm bekannt. Täuscht der äußere Schein nicht, so ist der Mann, wenn auch nicht reich, doch immerhin als gut arrangirt zu betrachten. — Ein ungewöhnlicher Auftrag bei Ihnen scheint demnach auf eine besondere Speculation hinzudeuten, deren möglichen Erfolg ich um so weniger zu beurtheilen im Stande bin, da ich den Gegenstand und Umfang derselben nicht kenne. Das Haus steht übrigens auch, wie ich glaube, mit den Herren H. und G. in L. in Verbindung; vielleicht finden Sie es gerathen, sich an diese um eine genauere Auskunft zu wenden, als ich sie Ihnen zu ertheilen im Stande bin.

Zu allen anderen Diensten mit Vergnügen bereit, bin ich in hochachtungsvoller Ergebenheit . . . . . .

Erkundigung nach einem säumigen Zahler.

Potsdam, den 3. Mai, 18 . . .

Verehrter Freund!

Im Vertrauen auf Ihre mir so oft bewiesene Güte erlaube ich mir, Sie in einer mir sehr wichtigen Privatangelegenheit um Auskunft zu bitten.

Seit einer Reihe von Jahren stehe ich mit dem dortigen Herrn T. M. in Verbindung und habe bisweilen bedeutende Geschäfte mit ihm gemacht, wobei er seinen Obliegenheiten stets pünktlich nachgekommen ist. Seit einiger Zeit sind jedoch die Zahlungen nicht so regelmäßig wie früher eingegangen, obgleich ich gelegentlich Veranlassung zu Erinnerungen genommen habe, so daß sich mein Guthaben bereits auf etwa 3000 Thlr. beläuft, während außerdem weitere 800 Thlr. bald darauf fällig werden. Dies macht mich doch einigermaaßen besorgt. So ungern ich aber einerseits ein so beträchtliches Capital einbüßen möchte, ebensowenig möchte ich einen sonst so guten Kunden ohne Noth aufgeben und ich wende mich deshalb vertrauensvoll an Sie, um mir ein Urtheil über Herrn M. und seine Verhältnisse zu erbitten. Es wäre ja allerdings möglich, daß er sich nur in augenblicklicher Verlegenheit befindet, in welchem Falle ich ihn durch weitere Nachsicht zu unterstützen gern bereit sein würde. Sollten dagegen die Verhältnisse ganz ungünstig sein, so erweitere ich meine Bitte noch dahin, mir einen tüchtigen Rechtsanwalt Ihres Platzes zu empfehlen, dem ich nöthigenfalls die Wahrnehmung meines Interesses anvertrauen könnte.

Ihnen die strengste Discretion zusichernd und zu ähnlichen Diensten stets bereit, empfehle ich mich Ihnen mit freundschaftlicher Hochachtung.

Bernhard Krüger.

Antwort mit günstigem Bescheide.

Sehr geschätzter Freund!

Für das mir in Ihrem geehrten Briefe vom 3. Mai cr. bewiesene Vertrauen bin ich Ihnen sehr dankbar, und es freut mich, Ihnen die beruhigendsten Mittheilungen machen zu können.

Noch immer im Besitze eines lebhaften Geschäftes, genießt Herr M. sowohl am Platze, als außerhalb fortwährend einen ungeschmälerten Credit. Wenn er in der letzten Zeit seinen Verpflichtungen gegen Sie nicht mit derselben Pünktlichkeit wie früher nachgekommen ist, so dürfte dies darin seinen Grund haben, daß er neulich eine nicht unbedeutende, auf ein ihm gehöriges sehr werthvolles Grundstück eingetragene Hypothek Erbschaftshalber baar auszuzahlen genöthigt war, und daß es ihm, bei der jetzigen Knappheit des Geldes, nicht sogleich möglich gewesen ist ein anderes Capital aufzunehmen. Ich bin jedoch vollkommen überzeugt, daß er bald Rath schaffen und, wenn es nicht schon geschehen ist, jedenfalls in nächster Zeit Cassa oder Rimesse an Sie senden wird.

Mich Ihrem ferneren gütigen Wohlwollen bestens empfehlend, Ihr...

Andere Antwort, mit minder günstigem Bescheide.

Herrn B. Krüger, Potsdam.

In Antwort auf Ihr geehrtes Schreiben vom .... bedaure ich Ihnen eine unbedingt günstige Auskunft über Herrn .... nicht geben zu können. Wenn ich auch meinerseits überzeugt bin, daß Sie bei seiner allgemein aner-

kannten Rechtlichkeit nicht gefährdet sind, so darf ich Ihnen doch auch nicht verschweigen, daß Andere nicht ohne Bedenken sind, da Herr ... in der letzten Zeit unerwartet mehre nicht unbedeutende Zahlungen zu leisten gehabt hat und dadurch in einige Verlegenheit gerathen ist. Es dürfte deshalb mindestens zur Vorsicht zu rathen und eine ernstere Erinnerung an Herrn ... nicht ungerechtfertigt sein.

Haben Sie die Güte von dieser Mittheilung ohne meinen Nachtheil Gebrauch zu machen und genehmigen Sie die Versicherung .....

Ungünstige Antwort.

In ergebener Erwiderung auf Ihr Schreiben vom ..., in welchem Sie Auskunft über die Verhältnisse des Herrn M. zu haben wünschen, glaube ich Ihnen Vorsicht anrathen zu müssen. Er hat zwar früher seine Verbindlichkeiten stets gewissenhaft erfüllt, man will aber bemerken, daß er seit einiger Zeit angefangen hat langsamer in seinen Zahlungen zu werden. Er soll sich, sagt man mir, in zu starke Einkäufe eingelassen und nebenbei durch eine andere Unternehmung nicht unbedeutenden Verlust gehabt haben.

Ich theile Ihnen dies im Vertrauen mit und zeichne .....

---

9. Briefe an Banquiers über Geldgeschäfte, Staatspapiere und Actien.

Bei der großen Mannigfaltigkeit der Briefe, zu denen der Verkehr mit öffentlichen Creditpapieren — Staatspapieren, Actien — Veranlassung giebt, ist es unmöglich, für alle einzelnen Fälle Muster zu geben. Im Allgemeinen sei bemerkt, daß sich für diese Gattung von Briefen aus mehren Gründen Kürze und Genauigkeit des Ausdrucks besonders empfehlen.

Uebersendung von Actien, mit der Bitte um Verkauf derselben.

Herrn Banquier Weinert, Berlin.

....., 24. Juni, 18 ...

Ihr geehrtes Schreiben vom ...., in welchem Sie mir Ihre Dienste anbieten, habe ich s. Z. erhalten und ich benutze mit Vergnügen die sich mir darbietende Gelegenheit, in Geschäftsverbindung mit Ihnen zu treten. Zu diesem Zwecke übersende ich Ihnen 30 Stück ..... Eisenbahn-Actien, Nr. 15,320—15,349 mit den dazu gehörigen Zins- und Dividendenscheinen, mit der Bitte, sie möglichst bald, jedoch nicht unter ....., für mich zu verkaufen. Sollte dieser Cours augenblicklich nicht zu erreichen sein, so wollen Sie gefälligst umgehend mich davon in Kenntniß setzen.

Hochachtungsvoll und ergebenst

M. C. Meyen.

Antwort, mit der Anzeige, daß der vorgeschriebene Cours nicht zu erreichen ist.

Berlin, ...

Herrn M. C. Meyen, ...

Mit Ihrer Zuschrift vom . . . . erhielt ich 30 Stück . . . . Eisenbahn-Actien mit dem Auftrage, sie möglichst bald, jedoch nicht unter . . . ., zu verkaufen. Indem ich Ihnen für diesen Auftrag verbindlichst danke, bedaure ich zugleich, daß mir der Verkauf zu Ihrem Limitum nicht möglich gewesen ist. Der beiliegende Courszettel vom heutigen Tage wird Ihnen zeigen, daß sie zu . . . . . ausgeboten waren und deshalb heute nicht mehr als . . . . dafür zu erlangen war. Der Ertrag der . . . . Bahn hat jedoch fortwährend zugenommen und der Rechnungsabschluß des vorigen Jahres läßt mit Bestimmtheit ein günstiges Resultat erwarten, so daß der Cours der Actien nach meiner Ueberzeugung dann gewiß bedeutend steigen wird.

Ihrer weiteren Bestimmung, der ich auf das Pünktlichste nachkommen werde, entgegensehend, zeichne ich . . . . .

Andere Antwort.

Berlin, ...

Herrn M. C. Meyen, ...

Ihre Zuschrift vom . . . . brachte mir 30 Stück . . . . Eisenbahn-Actien mit dem Auftrage ꝛc. Obgleich dies heute schon zu . . . . hätte geschehen können, so habe ich doch in Ihrem Interesse zu handeln geglaubt, wenn ich den Auftrag noch nicht ausgeführt habe, da der erwartete Rechnungsabschluß des vorigen Jahres, wie man allgemein glaubt, ein sehr günstiger sein und der Cours sich in Folge davon in den nächsten Wochen bedeutend heben wird. Ich zweifle kaum daran, daß Sie mit meinem Verfahren einverstanden sein werden; im anderen Falle bitte ich um gefällige Mittheilung, worauf ich Ihren Auftrag sofort ausführen werde.

Hochachtungsvoll und ergebenst

. . . . . .

Antwort. Ausführung des Auftrages.

Berlin, ...

Herrn M. C. Meyen, ...

Ihre Zuschrift vom . . . ., welche mir 30 Stück . . . . Eisenbahn-Actien mit dem Auftrage brachte, sie möglichst bald, jedoch nicht unter . . . . ., zu verkaufen, habe ich erhalten. Indem ich Ihnen für den Auftrag bestens danke, habe ich zugleich das Vergnügen Ihnen anzuzeigen, daß es mir heute gelungen ist, sie zu . . . . zu begeben.

Laut untenstehender Nota sind Sie dafür mit Thlr. . . . . creditirt, über welche ich Ihrer Verfügung entgegensehe.

Ich hoffe, daß dies Geschäft Veranlassung zu einer recht lebhaften Ver-

bindung zwiſchen uns ſein wird, und dürfen Sie überzeugt ſein, daß die Ausführung jedes Auftrages, den Sie mir zu ertheilen die Güte haben werden, Gegenſtand meiner beſonderen Sorgfalt ſein wird.

Mit hochachtungsvoller Ergebenheit

. . . . . .

Nota.

Thlr. . . . . , ... Eiſenbahn-Actien à 210 . . . Thlr. . . .
Zinſen, ... Tage, à 4% . . . „ . . .
Thlr. . . . . .
ab 4‰ Courtage „ . . . . . .
bleiben: Thlr. . . . . .

Briefe in Zahlungsangelegenheiten.

Darunter ſind ſowohl diejenigen Fälle zu verſtehen, in denen Zahlung zu leiſten, als jene, in welchen Außenſtände einzuziehen ſind. Zahlung wird entweder durch Baarſendung, oder durch Ueberſendung von Anweiſungen, Wechſeln u. ſ. w. geleiſtet, oder wir beauftragen einen Geſchäftsfreund damit, der uns dafür belaſtet, oder ſich auf uns erholt. Außenſtände werden eingezogen, indem wir entweder unmittelbar traſſiren, oder einen Andern beauftragen, das Incaſſo für uns zu beſorgen.

Begleitſchreiben einer Baarſendung.

N., den . . . . .

Herrn Carl Becher, Berlin.

Beifolgend erhalten Sie pr. Saldo meiner Rechnung
Thlr. . . . . ,
wofür Sie mich unter Anzeige gefälligſt erkennen wollen.

Hochachtungsvoll
N. N.

Empfangsanzeige.

Berlin, den . . . . .

Herrn N., in N.

Die mit Ihrem Schreiben vom . . . mir gemachte Baarſendung habe ich heute erhalten: ich habe ſie richtig gefunden und Ihnen dieſelbe mit Thlr. . . . . gutgeſchrieben.

Achtungsvoll und ergebenſt
C. Becher.

Baarsendung für Rechnung eines Dritten.

W., ...

Herrn W. Schwarz u. Comp., in L.

Herr Fr. Sommer in N. beauftragte uns Thlr. . . . . für seine Rechnung an Sie zu zahlen. Wir kommen diesem Auftrage nach, indem wir Ihnen, nach beigefügtem Sortenverzeichniß, Thlr. . . . . baar übersenden und wollen Sie uns von dem Empfange derselben gefälligst in Kenntniß setzen.

Hochachtungsvoll
M. und K.

Antwort.

Herren M. und K., in W.

Die uns von Ihnen für Rechnung des Herrn Fr. Sommer in N. gemachte Baarsendung von Thlr. . . . . haben wir erhalten und richtig gefunden, und werden wir uns mit Herrn Sommer darüber berechnen.

Ergebenst
W. Schwarz und Comp.

Empfangs-Anzeige an Denjenigen, für dessen Rechnung die Baarsendung gemacht wurde.

Herrn Fr. Sommer, in N.

Die Herren M. und K. in W. übersandten uns für Ihre Rechnung Thlr. . . . . baar, welche wir richtig befunden und Ihnen gutgeschrieben haben.

Hochachtungsvoll
Schwarz und Comp.

Einsendung eines Wechsels zum Incasso und eines zweiten zum Accept.

Berlin, d. . . . .

Herrn Fr. Weber, Leipzig.

Wir ersuchen Sie um gefällige Einziehung der inliegenden Thlr. . . ., vom . . . August, 3 Mon. auf J. Richter und Comp. dort, und bitten im Fall der Nichteinlösung Protest erheben zu lassen. Zugleich wollen Sie die ebenfalls beiliegenden Thlr. . . . . auf M. Willmann dort acceptiren und uns das Accept gefälligst wieder zugehen lassen.

Mit aller Hochachtung
. . . . .

---

10. Conto-Corrente.

Am Jahresschlusse, oder auch in kürzerer Frist, sendet man einem Geschäftsfreunde, dem man eine laufende Rechnung eröffnet hat, ein Conto-Corrent, einen Rechnungsauszug: bei Banquiers pflegt es jährlich, und nur bei besonderen Veranlassungen, oder auf besonderes Verlangen des Committenten auch zu jeder anderen Zeit zu geschehen. Es wird, bei der Einfachheit der Sache, nur weniger Beispiele bedürfen, um zu zeigen, was bei dieser Art Correspondenz zu beobachten ist.

Chemnitz, d. . . . .

Herren W. Petersen & Comp., Leipzig.

Den Empfang Ihres Schreibens vom . . . . . , sowie die Gutschrift des Betrags der mit demselben berechneten Waaren unter Vorbehalt des Richtigbefindens bestätigend, fürchten wir, daß wir über den Stand unsrer Rechnung nicht vollkommen übereinstimmen und würden Sie uns zu Danke verpflichten, wenn Sie uns einen Auszug derselben zukommen lassen wollten, um die Notirungen in Uebereinstimmung bringen zu können.

Hochachtungsvoll
Fr. Oehlert und Comp.

Antwort.

Leipzig, den . . . . .

Herrn Fr. Oehlert und Comp., Chemnitz.

Wir beeilen uns Ihnen den mit Ihrem Schreiben vom . . . . . verlangten Rechnungsauszug zu übersenden, welcher mit einem Saldo von . . . . . zu unsern Gunsten abschließt. Haben Sie die Güte, ihn mit Ihren Büchern zu vergleichen und wenn Sie ihn richtig gefunden, den Saldo gleichlautend vorzutragen.

Ergebenst
W. Petersen und Comp.

Uebersendung eines Conto-Corrents.

Frankfurt a. O., ...

Herren Gebrüder Schrader, Berlin.

Nachdem wir den jährlichen Abschluß unserer Bücher beendet haben, erlauben wir uns Ihnen den Auszug Ihrer Rechnung bei uns zu übersenden, welcher mit einem Saldo von . . . . . zu unseren Gunsten abschließt.

Wir bitten Sie, denselben prüfen zu lassen und uns mitzutheilen, ob derselbe von Ihnen richtig befunden worden ist. Für das Vertrauen, welches Sie uns im verflossenen Jahre geschenkt haben, Ihnen aufrichtig dankend, bitten wir zugleich es uns auch fernerhin bewahren zu wollen und zeichnen

Hochachtungsvoll und ergebenst
Bothner, Stöckel und Comp.

Antwort.

Berlin, ...

Herren Bothner, Stöckel und Comp., Frankfurt a. O.

Wir beehren uns Ihnen die Richtigkeit des uns in Ihrem Briefe vom ..... übersandten Auszugs unserer Rechnung anzuzeigen, dessen Saldo von ..... wir zu Ihren Gunsten auf neue Rechnung übertragen haben. Auch wir werden mit Vergnügen Alles thun, was in unseren Kräften steht, um Ihren Verkehr mit uns in seiner bisherigen Lebhaftigkeit zu erhalten und zeichnen, mit den besten Glückwünschen für das neue Jahr, und

mit hochachtungsvoller Ergebenheit
Gebrüder Schrader.

Antwort auf Einsendung eines Conto-Corrents, in welchem sich Irrthümer finden.

Mannheim, den .....

Herren Gebrüder Wolff, Frankfurt a. M.

Den uns mit Ihrem Schreiben vom ..... eingesandten Auszug unserer Rechnung haben wir geprüft, darin aber einige, wenn auch nicht bedeutende, Irrthümer gefunden. Wir haben dieselben auf der Rückseite unseres Briefes angegeben und ersuchen Sie um gefällige Abänderung, zu welchem Zwecke wir Ihnen das Conto-Corrent wieder zugehen lassen.

Mit hochachtungsvoller Ergebenheit
Ehrenberg und Comp.

Antwort.

Frankfurt a. M., ...

Herren Ehrenberg und Comp., Mannheim.

Die in Ihrem Schreiben vom ..... angegebenen Irrthümer in dem Ihnen von uns übersandten Rechnungsauszuge sind vollständig begründet und haben wir deshalb um Ihre gütige Entschuldigung zu bitten. Den abgeänderten Rechnungsauszug legen wir bei und wollen Sie die Güte

haben, den Saldo von ..... zu Ihren Gunsten auf neue Rechnung zu übertragen.

Mit hochachtungsvoller Ergebenheit
Gebrüder Wolff.

Anmerkung. Contocorrent, Rechnungsauszug ist also eine aus dem Hauptbuche angefertigte Abschrift des Debet und Credit eines Geschäftsfreundes. Dieser Auszug ist entweder einfach oder zusammengesetzt: einfach, wenn außer den verschiedenen Posten im Debet und Credit nichts weiter einzutragen ist, als der Saldo zur Ausgleichung, der nach völligem Abschluß des Conto's auf der gegenüberstehenden Seite in neuer Rechnung vorgetragen wird: zusammengesetzt, wenn die Berechnung durch Zinsen, Stempel, Provision, Courtage, Spesen, Protestkosten u. s. w. complicirter wird. Das erstere, das einfache Contocorrent ist gewöhnlich in Waaren- und Speditionsgeschäften ausreichend, das letztere, zusammengesetzte, findet sich meist in Bank-, Wechsel- und Commissionsgeschäften.

---

11. Mahn-, Droh- sowie Streitsachen betreffende Briefe.

Rathschläge in dergleichen Angelegenheiten, wie man in dem oder jenem Falle verfahren solle, gehören nicht in eine Anleitung zur Correspondenz: das Verfahren in denselben muß sich nach der jedesmaligen Lage der Sache richten. Im Allgemeinen bemerken wir nur, daß es sich empfiehlt, in jedem Falle, selbst dann, wenn man zum Aeußersten gezwungen würde und mit aller Entschiedenheit handeln müßte, die nöthige Ruhe zu bewahren und auch da die Höflichkeit nicht aus den Augen zu lassen.

Magdeburg, den .....

Herren Gebrüder Alberti, Halle.

Die gänzliche Stockung der Geschäfte zwingt uns, unsere Freunde um Abtragung ihrer Rückstände zu ersuchen und würden wir Ihnen sehr dankbar sein, wenn Sie Ihr Conto von Thlr. ... durch eine Baarsendung baldmöglichst ausgleichen wollten.

Hochachtungsvoll .....

Cöln, den .....

Herrn W. Schlüter, Berlin.

Im Februar übersandten wir Ihnen zufolge erhaltenen Auftrages ..., Ziel 6 Monat. Nach Ablauf derselben sind bereits weitere 3 Monate ver-

flossen; bei dem geringen Vortheile aber, welchen wir aus dieser Sendung ziehen, ist es uns unmöglich, Ihnen eine längere Frist zu bewilligen und ersuchen wir Sie um gefällige Ausgleichung unseres Guthabens von ....

Mit Hochachtung

J. Haan.

Danzig, den .....

Herren Gebrüder Wachsmuth, Stettin.

In Ihrem Schreiben vom .... versprachen Sie uns Rimessen gegen unser Guthaben von ...., deren Eingange wir jedoch ungeachtet unserer bereits am .... ausgesprochenen Bitte um baldige Erledigung der Sache, bis jetzt vergeblich entgegengesehen haben. Wir erlauben uns daher Sie nochmals um baldige Erfüllung Ihrer Verbindlichkeiten zu bitten und sollte es uns aufrichtig Leid thun, wenn wir zu Schritten gezwungen würden, die beiderseitig nur unangenehm sein könnten und zu einem Abbruche unsrer Geschäftsverbindung führen müßten.

Hochachtungsvoll

W. Möller und Comp.

N., den .....

Herrn ...., in W.

Bereits zweimal, unter dem ..... und .... ersuchten wir Sie, uns auf unser Guthaben von Thlr. ..... wenigstens eine angemessene Abschlagszahlung zukommen zu lassen. Dies ist nicht nur nicht geschehen, unsere Briefe sind vielmehr ganz unbeantwortet geblieben. Der Vortheil bei Waarenverkäufen ist jetzt so gering, zumal bei den besten betreffenden Geschäften war unser Gewinn so unbedeutend, daß er bei einem so langen Credit durch den Zinsenverlust ganz aufgezehrt wird. Wir erwarten daher mit Bestimmtheit, daß Sie uns nun unser ganzes Guthaben nebst Verzugszinsen, laut umstehender Rechnung ..... betragend, ohne Aufschub einsenden, wobei wir ausdrücklich bemerken, daß die Vergütigung der Zinsen uns keineswegs für den Nachtheil entschädigt, den wir durch die lange Entbehrung des Geldes erleiden.

Der ungesäumten Erfüllung unserer Bitte entgegensehend zeichnen wir u. s. w.

Herrn N. N.

Bei Ihren stets unerfüllt gebliebenen Versprechungen, Ihren Verpflichtungen gegen mich nachkommen zu wollen, kann es Sie nicht befremden, wenn Sie jede weitere Nachsicht von meiner Seite verwirkt haben. Für den Fall, daß ich binnen ..... Tagen nicht befriedigt bin, habe ich dem Herrn ..... dort den Auftrag gegeben, meine Forderung

an Sie einzuklagen. Ich kann nur bedauern, daß Sie mich durch Ihr ungerechtfertigtes Verfahren zu diesem Schritte gezwungen haben, will indessen die Hoffnung nicht aufgeben, daß Sie mir durch rechtzeitige Einsendung meines Guthabens die Zurücknahme desselben ermöglichen.

Ergebenst .....

Anmerkung. Briefe von Schuldnern, welche um Nachsicht bitten, datiren in der Regel vor Ablauf der Verfallzeit. Wer in die unangenehme Nothwendigkeit versetzt wird, seine Zahlungstermine nicht streng inne halten zu können, wird immer gut daran thun, wenn er seinen Gläubiger so frühzeitig als möglich davon in Kenntniß setzt, um dessen Nachsicht bittet und sich von vorn herein zu der, übrigens schuldigen Zahlung der Verzugszinsen bereit erklärt. Wenigstens entnimmt der Gläubiger daraus, daß der Schuldner an ihn denkt und er rechnet dann wenigstens nicht vergeblich auf den richtigen Eingang der Zahlung deren zuversichtliche Erwartung ihn bei unvorbereitetem Ausbleiben leicht in Verlegenheit bringen kann.

Gesuch um Verlängerung eines Zahlungstermins.

Magdeburg, den .....

Herrn Friedrich Geyer, Hamburg.

Je gewissenhafter ich bisher meinen Verpflichtungen gegen Sie nachgekommen bin, desto unangenehmer ist es mir, Sie diesmal in Betreff des am 15. künftigen Monats fälligen Betrages Ihrer letzten Factur von .... um gütige Nachsicht bitten zu müssen, da mir unerwartet mehre Zahlungen ausbleiben, die schon in meinen Händen sein müßten. Indem ich Sie ersuche, den Zahlungstermin, selbstverständlich gegen Vergütung der Verzugszinsen, um zwei Monate verlängern zu wollen, gebe ich Ihnen zugleich die Versicherung, daß Sie keinen Tag länger zu warten haben sollen. Ihrem gütigen Bescheide entgegensehend, zeichne ich mit Achtung und Ergebenheit u. s. w.

Antwort. Gewährung.

So unangenehm es mir auch gerade diesmal ist, auf den Eingang meiner Factur .... von Ihrer Seite nicht rechnen zu können, zumal da mir gleichzeitig noch andere sicher erwartete Zahlungen ausgeblieben sind, so erkenne ich es doch andrerseits dankbar an, daß Sie mich rechtzeitig davon in Kenntniß gesetzt haben, wodurch es mir möglich wird dafür zu sorgen, daß mir selbst dadurch keine Verlegenheiten erwachsen. Bei Ihrer mir wohlbekannten Rechtlichkeit und Ordnungsliebe und im Vertrauen auf die pünktliche Erfüllung des mir gegebenen Versprechens bin ich gern bereit, die Frist um zwei Monate zu verlängern und werde nicht mehr als .... Verzugszinsen berechnen.

Mit u. s. w.

Mit Ende dieses Monats habe ich Ihnen den Betrag Ihrer beiden Waarensendungen vom . . . . und . . . . mit Thlr. . . . . zu zahlen. Leider geben aber bei den jetzigen Verhältnissen die Gelder so langsam ein, daß ich befürchten muß, meine Verbindlichkeiten gegen Sie diesmal nicht pünktlich erfüllen zu können. Ich habe indessen die volle Ueberzeugung, daß ich im Stande bin Ihnen Mitte nächsten Monats meine Schuld vollständig abzutragen und erlaube mir die Bitte auszusprechen, mir auf diese kurze Zeit gütige Nachsicht gewähren zu wollen. Ich bin bis jetzt noch nicht in der Lage gewesen, dieselbe in Anspruch zu nehmen; desto schwerer ist es mir heute geworden, und nur die Gewißheit, meinem Versprechen pünktlich nachkommen zu können, hat mich dazu ermuthigt. Mit aufrichtigem Danke werde ich die Gewährung dieser vierzehntägigen Frist anerkennen und zeichne . . . . .

Antwort.

So weit es mir irgend möglich ist, werde ich stets mit Vergnügen bereit sein, meinen Geschäftsfreunden wünschenswerthe Erleichterungen zu gewähren und bin ich daher mit der Verlängerung der Zahlungsfrist für den Betrag meines Guthabens von Thlr. . . um 14 Tage, und wenn es Ihnen bequemer sein sollte, bis zum Ende nächsten Monats gern einverstanden.

Ergebenst . . . .

Die Ihnen von uns bereits zweimal verlängerte Zahlungsfrist ist abermals abgelaufen, ohne daß Sie Ihren Verbindlichkeiten gegen uns nachgekommen sind. Wir haben indessen in diesem Augenblicke eine bedeutende Summe Geldes nöthig und müssen Sie auf das Dringendste auffordern, uns schleunigst die versprochenen Rimessen zu machen.

Hochachtungsvoll . . . . .

Auch unser Schreiben vom . . . . . haben Sie unberücksichtigt gelassen. Unsere Nachsicht ist dadurch vollständig erschöpft und wir haben heute Herrn . . . . dort Auftrag gegeben, gerichtliche Schritte wegen unserer Forderung gegen Sie einzuleiten.

Herrn Rechtsanwalt, Justizrath Schulze, in N.

Hochgeehrter Herr,

Einem dortigen Geschäftsfreunde, dem Herrn B., verdanke ich die Mittheilung Ihrer Adresse, und erlaube mir Sie in folgender Angelegenheit um Ihren gütigen Beistand zu bitten.

Der dortige Kaufmann, M. O., schuldet mir seit . . . . . für eine, auf Verlangen ihm gemachte Sendung von 6 Kisten Zucker die Summe von Thlr. . . . ., wozu noch die Zinsen von 6 Monaten nach Dato der Rechnung kommen. Meine wiederholten Aufforderungen zur Zahlung blieben ohne Erfolg, sowie auch die Bemühungen des Herrn B., dem ich eine Tratte auf M. O. schickte, vergeblich waren, insofern der Letztere unter allerlei Ausflüchten das Accept der Tratte verweigerte. Ich ersuche Ew. Wohlgeboren daher, zunächst noch einen gütlichen Versuch zu machen, den M. O. zur Zahlung zu bestimmen, sei es auch mit Bewilligung einer nicht allzulangen Frist, oder von Terminalzahlungen, nöthigen Falles auch unter Erlassung der Zinsen. Sollte auch dieser Weg vergeblich sein, dann bitte ich gegen den Schuldner ohne Weiteres die Klage einzureichen. Zu diesem Zwecke übersende ich Ihnen die nöthigen Papiere, und zwar

1) eine specificirte Rechnung über meine Forderung,
2) eine Vollmacht,
3) einen Brief des M. O., in welchem er sich zum Empfange des Zuckers bekennt,
4) Abschrift meiner sämmtlichen an ihn gerichteten Briefe, und
5) Copie eines von Herrn B. an ihn gerichteten Schreibens.

Die Unwahrheit der in No. 4 erwähnten Behauptung des M. O., daß er noch gar nicht zu zahlen verpflichtet sei, ergiebt sich aus dem ebenfalls, und zwar unter Nr. 6 abschriftlich beigelegten Briefe, in welchem die Zahlungsbedingungen ausdrücklich festgesetzt sind.

Ihren gefälligen Mittheilungen entgegensehend, zeichne ich mit hochachtungsvoller Ergebenheit u. s. w.

---

12) Es bleibt uns noch übrig, über Fallimente und Insolvenzerklärungen zu sprechen, und einige Beispiele daran zu knüpfen.

Es können Ereignisse eintreten, über welche der Kaufmann keine Macht hat, die ihn zwingen sich insolvent zu erklären, d. h. „seine Zahlungen einzustellen." Andererseits kann er aber auch durch eigne Schuld in diese Lage kommen. Zuweilen ist sie eine nur vorübergehende. Tritt z. B. eine allgemeine Handelskrisis ein, so pflegt sich der darunter Leidende an seine Gläubiger mit der Bitte um Nachsicht zu wenden, oder von ihnen den Erlaß eines Theiles ihrer Forderungen zu beanspruchen. Erhält er die erbetene Nachsicht und kann er seinen Verpflichtungen allmählich nachkommen, so nimmt er dann „seine Zahlungen wieder auf". Selbstverständlich kann dies nur dann geschehen, wenn „seine Passiva die Activa nicht übersteigen." Im anderen Falle tritt ein Vergleich ein, der entweder gerichtlich oder außergerichtlich abgeschlossen wird. Der Schuldner überläßt dann seinen Gläubigern den Bestand seines Vermögens, damit sie sich aus ihm, soweit es eben reicht, bezahlt machen. Dabei ist zwischen „Liquidation" und „Concurs" zu unterscheiden: erstere ist der außergerichtliche, letzterer der gericht-

liche Vergleich. Ist der Schuldner in die immerhin peinliche Lage ohne seine Schuld gerathen, so heißt sie „Falliment"; hat er sie dagegen selbst verschuldet, oder liegt betrügerische Absicht zu Grunde, so heißt sie „Bankerott". Er selbst ist dann entweder „Fallit" oder „Bankerotteur".

Die folgenden Briefe werden einige derartige Fälle zum Inhalte haben. Auch hier müssen wir, wie im vorigen Abschnitte, rathen, in einem ruhigen Tone zu schreiben, ehrenrührige Ausdrücke und überhaupt Alles zu vermeiden, wodurch man sich schaden kann. Die Zuziehung eines Rechtsverständigen kann in den vorliegenden Fällen von wesentlichem Nutzen sein.

Stettin, den . . . .

Herrn John Werthmann und Comp., Hamburg.

Die Geschäftsverbindungen, in welchen wir seit einer so langen Reihe von Jahren mit einander gestanden, das Wohlwollen, dessen wir uns stets von Ihrer Seite zu erfreuen gehabt haben, legen uns die Pflicht auf, Ihnen eine Mittheilung zu machen, welche, so unangenehm sie auch sein mag, doch von großer Wichtigkeit für Sie sein dürfte. Wir wissen, daß Sie mit dem auf beiliegendem Zettel genannten Hause in Verbindung stehen: dasselbe hat bei den jetzigen, ungünstigen Verhältnissen so bedeutende Verluste gehabt, daß man eine Zahlungseinstellung befürchtet. Seine vielen Freunde am hiesigen Platze, welche am meisten dabei interessirt sind, bemühen sich zwar, das Aeußerste von ihm abzuwenden und man hofft auch, daß es ihnen gelingen wird. Jedenfalls dürfte aber doch Vorsicht geboten sein. Deshalb diese vertrauliche Mittheilung, welche Sie ohne Nachtheil für mich benutzen wollen.

Mit hochachtungsvoller Ergebenheit . . . .

Frankfurt a/O., den . . . .

Herren Gebrüder Mohr, Posen.

Wir halten es für unsere Pflicht, Ihnen mitzutheilen, daß man seit gestern sehr nachtheilig über F. M. spricht. Derselbe soll besonders bei den jüngsten Fallimenten in W. stark betheiligt sein und man befürchtet in dieser Messe eine Krisis.

Sie wollen diese Mittheilung ohne unser Präjudiz benutzen und sich unserer Bereitwilligkeit versichert halten, wenn wir Ihnen in dieser Angelegenheit nützlich sein können. Ergebenst . . . . .

Nachdem ich über 25 Jahre meinem Geschäfte mit Ehren vorgestanden, sehe ich mich in die traurige Nothwendigkeit versetzt, meine Zahlungen ein-

zuſtellen und das Mitleid meiner Gläubiger in Anſpruch zu nehmen. Wie ſchmerzlich dies für mich iſt, brauche ich Ihnen, meinem alten Geſchäftsfreunde, nicht zu ſagen. Schwere, aber unverſchuldete Unglücksfälle haben mich in kurzer Zeit ſo zurückgebracht, daß ich gegenwärtig um ungefähr 50 % unter meinen Geſchäften ſtehe. Bereits allen meinen hieſigen Creditoren habe ich meine betrübende Lage eröffnet, aber dabei den Troſt gehabt, daß mir Keiner ſeine Theilnahme verſagte. Aus Schonung für mich und zur Vermeidung der nicht unbeträchtlichen Koſten, welche die gerichtliche Eröffnung des Concurſes verurſachen würde, haben ſie mich aufgefordert, Vergleichsvorſchläge zu machen. In Folge deſſen halte ich es vor Allem geboten, meine Gläubiger zu einer Conferenz einzuladen, in welcher ich eine getreue Darſtellung meiner Lage zu geben beabſichtige. Indem ich Sie bitte, dieſer Conferenz am 20. d. M. auf dem Bureau des Herrn Rechtsanwalts .... hier beiwohnen zu wollen, oder ſich durch einen Bevollmächtigten vertreten zu laſſen, drücke ich Ihnen zugleich mein inniges Bedauern aus, auch Sie unter meinen Gläubigern zu ſehen, hoffe aber, daß Sie mir in meiner traurigen Lage Ihr Wohlwollen nicht entziehen werden. Bin ich ſo glücklich einen gütlichen Vergleich zu Stande zu bringen und treten dann beſſere Zeiten und Verhältniſſe wieder für mich ein, ſo würde es mir die heiligſte Pflicht ſein, Ihnen den durch mich erlittenen Verluſt, wenn nicht ganz, doch jedenfalls ſo weit es nur in meinen Kräften ſtehen wird, zu erſetzen. Erfreuen Sie mich durch eine baldige gütige Antwort und genehmigen Sie die Verſicherung u. ſ. w.

Momentane Einſtellung der Zahlungen.

Zu unſerem aufrichtigen Bedauern müſſen wir Ihnen heute anzeigen, daß wir uns in Folge der kriegeriſchen Zeitverhältniſſe gezwungen ſehen, für den Augenblick unſere Zahlungen einzuſtellen. Es iſt Ihnen nicht unbekannt, daß die Hauptrichtung unſeres Geſchäfts nach dem Norden ging. Seit dem Ausbruche der Feindſeligkeiten haben alle Geſchäfte dahin aufgehört und es iſt an die Einziehung von Forderungen nicht im Entfernteſten zu denken. Wie zu hoffen ſteht, werden jedoch dieſe kriegeriſchen Verhältniſſe nicht von langer Dauer ſein und wir können daher auch mit Zuverſicht erwarten, daß unſere Geſchäfte in Kurzem wieder ihren gewohnten Gang nehmen und uns nur unbedeutende Verluſte treffen werden. Wie Sie aus dem beiliegenden Status unſerer Activa und Paſſiva erſehen werden, iſt von einer Inſolvenz bei uns keine Rede, und wir haben daher unſere geehrten Herren Gläubiger, unter denen auch Sie mit einer Summe von Thlr. ... ſich befinden, nur zu erſuchen, uns ſo lange eine Einſtellung unſerer Zahlungen zu gewähren, bis die politiſchen Verhältniſſe in jener Gegend ſich vortheilhafter geſtaltet haben. Nach dem Wiedereintritte der Ordnung der Dinge ſind wir feſt überzeugt, allen unſern Verbindlichkeiten, nach wie vor, nachkommen zu können.

Wir hoffen und wünschen, daß auch Sie in Ihrem eigenen Interesse uns diese erbetene Nachsicht freundlichst bewilligen und uns recht bald Ihre gütige Zustimmung mittheilen werden.

Die Herren ..... hier haben auf unseren Wunsch die Güte gehabt, Einsicht von unseren Büchern zu nehmen, den Status nach denselben aufzustellen und in einer Nachschrift die Wahrheit unserer Ihnen gemachten Angabe zu bestätigen.

Genehmigen Sie u. s. w.

Nachschrift. Endesunterschriebene bezeugen mit Vergnügen, daß sie, auf den Wunsch der Herren .... hier, deren Bücher einer genauen Durchsicht und gewissenhaften Prüfung unterworfen, den Status aus denselben haben anfertigen lassen und dadurch die Ueberzeugung gewonnen haben, daß Alles, was die Herren ..... im Vorstehenden über den Stand ihrer Geschäftsverhältnisse sagen, auf vollster Wahrheit beruht. Sie haben demnach ebenfalls die feste Ueberzeugung, daß genanntes Haus, sobald die jetzigen Verkehrsstockungen beseitigt sind, seine Zahlungen wieder aufnehmen und seinen Verbindlichkeiten, wie früher, nachkommen wird.

Die vielfachen Beweise von Wohlwollen, deren ich mich seit vielen Jahren von Ihnen zu erfreuen hatte, lassen mich hoffen, daß Sie mich freundlichst entschuldigen werden, wenn ich Ihre Güte in einer mir sehr wichtigen Angelegenheit in Anspruch zu nehmen mir erlaube. Das Haus ..... hat kürzlich fallirt und ich bin dabei als Gläubiger mit Thlr. .... betheiligt. Sie würden mich nun zum aufrichtigsten Danke verpflichten, wenn Sie Sich meiner in dieser Sache annehmen, und mich bei Allem, was ich selbst zur Wahrnehmung meines Interesses zu thun haben würde, vertreten wollten. Für den Fall einer gütigen Zusage lege ich eine Vollmacht bei.

Sehr angenehm würde es mir sein, wenn Sie außerdem die Güte hätten, mir eine vorläufige, kurze Mittheilung über den Stand zu machen.

Im Uebrigen bedarf es kaum der Versicherung, daß es mir großes Vergnügen machen würde, Ihnen meine Dankbarkeit durch Gegendienste in ähnlichen oder allen andern Fällen beweisen zu können.

Mit Hochachtung und Ergebenheit ....

Antwort.

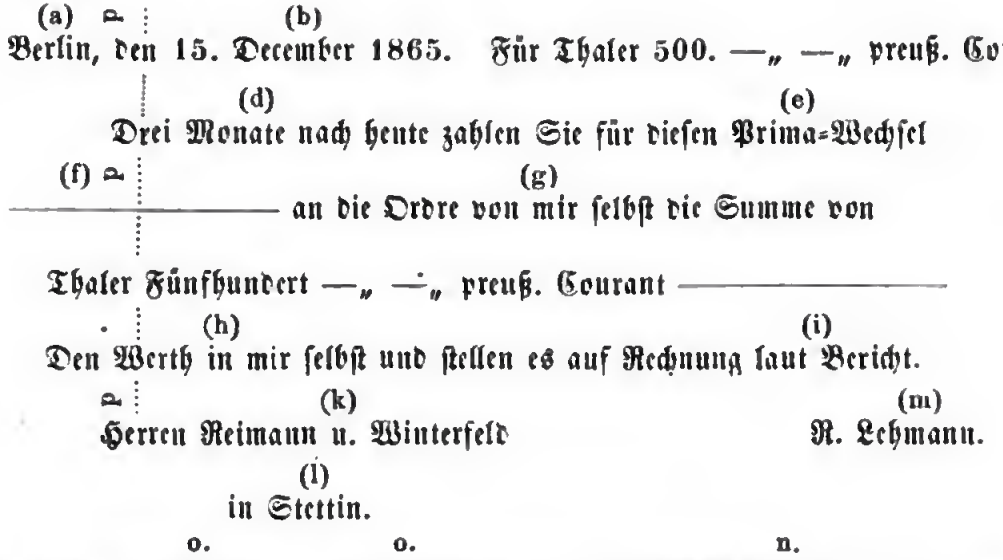
Ich bedaure aufrichtig, daß Sie bei dem Fallimente des Hauſes ... ſo bedeutend betheiligt ſind, und komme mit Vergnügen Ihrem Wunſche nach, Ihr Intereſſe dabei wahrzunehmen und Sie überall in der Sache zu vertreten.

So weit ſich die Verhältniſſe bis jetzt beurtheilen laſſen, ſind die Ausſichten leider nicht eben günſtig. Ich behalte mir indeſſen eine ausführliche Mittheilung vor, ſobald ich etwas Zuverläſſiges in Erfahrung gebracht habe und zeichne mit hochachtungsvoller Ergebenheit ....

Sonſtige Comptoirarbeiten.

Aus der Ueberſchrift dieſes Abſchnittes geht hervor, daß ein Theil der Comptoirarbeiten bereits anderweitige Beſprechung gefunden haben müſſe, und, ſehen wir von den zwei Hauptgegenſtänden ab, die eine ausgedehntere Bearbeitung erfahren haben: Buchführung und Correſpondenz, ſo iſt allerdings vieles Andere ſchon unter den Aufſchriften „Auf dem Comptoir", „Bei der Caſſe" gegeben, ſo daß wir hier nur noch die Nachleſe zu halten brauchen. Manches, was lediglich einem ſpeziellen Bedürfniß dient, muß hier ausgeſchloſſen bleiben, auch die Form, unter welcher dieſes oder jenes Ding zum Austrag kommt, iſt oft verſchieden in den Geſchäften, ſelbſt in denjenigen, welche in dem nämlichen Handelszweig arbeiten, deshalb können wir uns beim beſten Willen weder auf die Erwähnung jener Beſonderheiten, noch auf die Verſchiedenheiten einlaſſen, in welcher ein und derſelbe Gegenſtand behandelt werden mag.

Der Wechſel. Das Erſte, was über dieſes ſo überaus wichtige Thema in umfangreicherer Ausführung geſagt worden iſt, findet ſich in unſerer Rechtskunde, auch ſpäterhin iſt zu verſchiedenen Malen von ihm die Rede geweſen. Es beſchäftigt uns an dieſer Stelle nicht die Frage, welche Erſcheinungen ſich im Handelsverkehr ſeit ſeinem Auftreten und ſeitdem er ein ſo ſtarkes Umlaufsmittel geworden iſt, zeigen — dies gehört in das Gebiet der Volkswirthſchaft und dort hat es Erwähnung gefunden — auch haben wir es nicht mit der juridiſchen Seite mehr zu thun, ſondern wir ziehen lediglich das Formelle noch in Betracht. Was muß ein Wechſel, Wechſelbrief enthalten, um als Wechſel Anerkennung zu finden und um diejenigen Wirkungen zu haben, die das Recht der verſchiedenen Staaten an ihn geknüpft hat? Die Antwort liegt auf der Hand: vor Allem muß überhaupt in dem Wortlaut feſtgeſtellt ſein, daß man es mit einem Wechſel zu thun habe, auf Grund eines Wechſels ſoll Zahlung geleiſtet werden. Neben den Wechſel ſtellt ſich die Anweiſung, in ziemlich enge Verhältniſſe gebannt, da ſie, weil daraufhin kein Accept verlangt werden kann, vom eigentlichen Wechſelverkehr ausgeſchloſſen iſt. Die Form des Wechſels in einem Exemplar, — auf die Ausfertigung mehrerer Exemplare für nur ein Objekt kommen wir unten näher zurück, — geht aus dem folgenden Beiſpiel hervor:



a. ist der Ort, in welchem der Wechsel ausgestellt wird, b. das Datum, an dem er ausgeschrieben wird, c. zeigt die gezogene Summe, welche später in Buchstaben Wiederholung findet, d. nennt man die Sicht, in welcher der Wechsel ausgestellt ist. Bei e. und f. wird die Art des Wechsels ausgedrückt; ist nur ein Exemplar in Umlauf, so setzt man entweder „Prima" oder „ersten Wechsel" dorthin, sind zwei Exemplare ausgefertigt, so erhält der zweite die Bezeichnung „Secunda" (s. unten), g. führt die Ordre an, d. h. nennt diejenige Persönlichkeit, welche das Verfügungsrecht erlangt hat, h. steht in Connex mit g. und sagt, in welcher Weise die verfügende Persönlichkeit dieses Recht erlangt hat, bei i. wird gesagt, ob der zur Zahlung Aufgeforderte von dem Vorfall unterrichtet wurde (laut Bericht), oder ob dies nicht der Fall ist (ohne Bericht), k. ist der Bezogene oder Trassat, l. der Beziehungsort, bei m. endlich finden wir die Unterschrift des Ziehenden, Trassanten, Ausstellers.

Wenn man auch für gewöhnlich annehmen darf, daß der Aussteller von demjenigen Orte aus zieht, auf welchem er sein Geschäft betreibt, so können doch besondere Erwägungen und Umstände eine Abweichung davon herbeiführen. Das preußische Wechselstempelgesetz z. B. befreit diejenigen Papiere, welche von einem nichtpreußischen Platz auf einen zweiten gleicher

Aviſe, die nähere Verfügung vorbehält, was er eben dadurch ausdrückt, daß er den Wechſel an ſeine eigene Ordre ſtellt (Ordre von mir ſelbſt, von uns ſelbſt), ſo iſt der Werth noch unerhoben, unverrechnet und deshalb wird h. ausgefüllt mit der Ergänzung: „in mir ſelbſt, in uns ſelbſt.“ Wurde bei der Traſſirung ſofort eine beſtimmte Perſönlichkeit ins Auge genommen, welche die Verfügung über den Werth erlangt, ſo wird dies ausgeſprochen durch „baar erhalten“, wenn der Gegenwerth in Geld hingegeben wird, und durch „in Rechnung“, wenn der Remittent, der Hingebende, irgendwie dem Empfänger für ſolchen Betrag verbunden iſt.

Auch noch in anderer Weiſe wird das nämliche Ziel, die Accepteinforderung und der Umlauf eines Nebenexemplars, erreicht. Von dem im Original vorliegenden erſten Wechſel wird, gleichgültig, ob er ſich in der zweiten oder in einer ſpäteren Hand befindet, Copie genommen, und während jenes zur Annahme wandert, wird die Abſchrift in Cours geſetzt. In einem derartigen Fall giebt man getreu den Wortlaut des zu ſolcher Behandlung beſtimmten Papiers und der Giros wieder, ſchließt das letzte derſelben mit einem Querſtrich und ſetzt unter dieſen die Worte: „Bis hier Copie“, während auf der Vorderſeite der Deponirungsort des eigentlichen Wechſels mit: „Original zur Annahme bei . . . . . “ angegeben wird. Im Prinzip iſt dieſer Modus ganz übereinſtimmend mit dem vorigen; dort beſtehen von vornherein zwei Theile eines Dinges, die ſich gegenſeitig decken, hier werden ſie erſt ſpäter zur Verrichtung derſelben Funktion angefertigt.

Der Ausſteller eines Wechſels, der noch keine Verfügung über den darin enthaltenen Werth getroffen hat, ſtellt ihn an „eigene Ordre“, er muß, ſobald einer zweiten Perſönlichkeit die Dispoſition überlaſſen wird, dies beſonders erklären, was durch das Giriren oder Indoſſiren geſchieht. Die gewöhnliche Ausdrucksweiſe für dieſe Uebertragung iſt: „für mich (uns) an die Ordre des (der) Herrn (Herren), Werth empfangen“ (wenn ein Verkauf gegen baar geſchieht) oder „Werth in Rechnung“ (wenn der Empfänger keine ſofortige Gegenleiſtung in baar macht). Setzt der Inhaber nur ſeinen Namen auf die Rückſeite, ſo nennt man dies Blanco-Giro. Die Girirung beginnt auf derjenigen Stelle, wo man auf der Vorderſeite die Unterſchrift des Traſſanten zu ſuchen hat, ſo daß ſich dieſe alſo mit dem erſten Giro deckt.

Wir haben ſchließlich noch der Nothadreſſe zu gedenken, die an dem unteren Rande der Vorderſeite ihren Platz findet (o). Dieſe dient dazu, um einen Geſchäftsfreund, der am bezogenen Orte wohnt, für den Fall um die Einlöſung zu Laſten des die Nothadreſſe Anrufenden zu erſuchen, daß der Wechſel vom Traſſaten nicht bezahlt wird. Es genügen hier die Worte: „im Fall bei . . . . . für . . . . “, wobei die letztere Perſon nur die Anfangsbuchſtaben der die Handelsfirma bildenden Namen anführt, z. B. „für B. E. G.“

Für die Acceptirung von Wechſeln genügt die bloße Namensunterſchrift des Kaufmanns, und zwar iſt es gebräuchlich, dieſelbe in der Quere, wo ſich die punktirte Linie p. befindet, anzubringen. Der Ausdruck „quer

ſchreiben", mit dem man meiſt den Gedanken eines leichtfertigen Acceptirens verbindet, findet hiervon Ableitung. Die vollſtändige Annahmeerklärung umfaßt außer der nothwendigen Namensunterzeichnung, die Wiederholung der gezogenen Summe in Worten oder auch nur in Zahlen, und die Nennung des Termins, an welchem Zahlung zu leiſten verſprochen wird. In manchen Häuſern iſt es auch noch Gebrauch, das Folium anzugeben, auf welchem die durch die Wechſelannahme nöthige Buchung ſtattfindet, oder aber die Nummer, unter welcher das Appoint im Acceptationsheft vorgeſehen wurde. Der Annahmeerklärung begegnet man auch wohl noch auf anderen Stellen als der bezeichneten, z. B. neben der Unterſchrift des Ziehers ꝛc.

Iſt ein Wechſel fällig, ſo wird derſelbe quittirt unter Anwendung des Sätzchens: „Inhalt von dem (den) Bezogenen empfangen." Bezahlt nicht dieſer, ſondern eine auf dem Wechſel angerufene Nothadreſſe, ſo erweitert man die Empfangserklärung folgendermaßen: „Inhalt unter Proteſt von ..... empfangen." Auf den Mangels Zahlung zurückgehenden Appoints ſtreicht man das eigene Giro durch, um jeder Verbindlichkeit überhoben zu ſein, außerdem begleitet man ſie aber noch mit einer Berechnung der durch die Nichteinlöſung entſtandenen Koſten, in erſter Reihe für das die Proteſtaufnahme enthaltende Dokument, ferner für Porti, Zinſen und Proviſion, wie dies näher aus den Handlungsordnungen der verſchiedenen Länder hervorgeht. Iſt derjenige, an den man einen ſolchen Wechſel zurückgiebt, nicht am Platze wohnhaft, ſo wird jene Schuldaufſtellung gleich in dem Brief gemacht, doch erſcheint ſie manchmal auch in beſonderer Anlage (Ricambio-Nota). Bei Geſchäftsfreunden, die im nämlichen Ort wohnen, genügt es, eine einfache Rechnung über den Gegenſtand zu geben, die man mit „Sie empfangen anbei Mangels Zahlung (abgekürzt „M. Z".) unter Proteſt zurück: ...." einleitet. Bei Wechſeln auf das Ausland, vornämlich wenn ein Intervenient das Papier zurückſendet, wird oft eine ſimulirte Rechnung beigelegt, die durch höhere Speſen oder durch abweichende Coursnotirung dem Empfänger einen größeren Gewinn bringen ſoll und auf welche er ſich, gegenüber ſeinem Vordermann, bezieht und ſtützt. Daß jede Ricambio-Note, auf welche hin baare Zahlung verlangt wird, quittirt werden muß, bedarf wohl keiner beſonderen Erwähnung.

Die Quittung iſt die durch Namensunterſchrift beglaubigte Beſcheinigung des Empfanges beliebiger Gegenſtände; es kann über Waaren, über Schriftſtücke, über Packete, über Gelder u. ſ. w. quittirt werden. Häuſer, welche das Waarengeſchäft betreiben, fordern von den Empfängern eine einfache Beſcheinigung der ihnen zugeſtellten Stücke, Coupons u. ſ. w., um in ſtreitigen Fällen die Auslieferung zu beweiſen. Solche Zettel, die meiſtens gedruckt vorräthig gehalten werden, und in denen man dann nur die Einzelnheiten der Lieferung zu vermerken braucht, lauten: „Von Ad. Eduard Kempf hier (25 Stück weißen Shirting A ꝛc. ꝛc.) empfangen zu haben, beſcheinige. Berlin den ....." — Gelder die bezahlt werden, gehen entweder für Rechnung der zahlenden Perſönlichkeit, oder für Rechnung einer zweiten, welche ſich jener zur Vermittelung bedient. Auch für dieſe Quit-

tungen hat fast jeder Kaufmann gedruckte Formulare vorräthig, die vielfach mit einem Firmavermerk versehen sind. Zuoberst eines solchen Formulars befindet sich ein aus Strichen oder dergl. zusammengesetzter Raum zur Aufnahme der zu bescheinigenden Summe, die daselbst wörtlich aufgeführt wird ein gleichermaßen hergestellter Raum an der linken Seite wiederholt den Belauf der Zahlung in Zahlen. Ist eine genauere Bezeichnung, wogegen der Betrag valedirt, möglich, so darf es nicht verabsäumt werden, dies im Text zu erwähnen.

Beispiel einer Quittung für Rechnung des Zahlers:

Von den Herren Berner u. Stiffelius, hier
für Rechnung à Conto . . . . . .
empfangen zu haben, bescheinige.
Berlin, den . . . . . .

Adolph Engelke.

Ist die Zahlung für Rechnung eines Zweiten geleistet, so wird dies hinter den Worten „für Rechnung" vermerkt. Oft werden in letzterem Falle zwei Exemplare verlangt, deren eines der Zahlende zu seiner Rechtfertigung bewahrt, deren zweites an denjenigen eingeschickt wird, der den Auftrag ertheilte. Mit den Worten „doppelt, für einfach gültig", die sich an das in der Quittung enthaltene „bescheinige(n)" schließen, wird vorgesehen, daß man es mit dem Doppelexemplar eines und desselben Gegenstandes handle. — Für den Empfang von Geldsendungen, welche die Post übermittelt, sind bestimmte Schemata in Gebrauch, welche nur der Unterschrift des Geschäftsinhabers, des Prokuristen oder eines Spezialbevollmächtigten bedürfen, in gleicher Weise quittirt die Post über den Empfang der mit einem gewissen Werth deklarirten Briefe und Packete, ebenso über baare Einzahlungen und über Einlagen, welche als Postanweisung abgefertigt werden.

Durch Accreditiv wird einer bestimmten Persönlichkeit die Berechtigung eingeräumt, über einen Betrag in gewisser Höhe oder über einen Theil desselben zu verfügen. Der Vorsicht halber sendet man bei dem Avise an denjenigen, der Zahlung leisten soll, die Handzeichnung des Accreditivinhabers ein.

Das Conto-Corrent, dessen schon zu verschiedenen Malen in der Lehre von der Buchführung Erwähnung geschehen ist, giebt Aufschluß über den Stand des Rechnungsverhältnisses mit einem Geschäftsfreunde. Je nach der Abmachung kann es, unbekümmert um die Nutznießung des Geldes (Zinsen, Interessen), lediglich alle auf Schuld und Guthaben bezüglichen Summen enthalten, oder es kann, mit Berücksichtigung jener Nutznießung, zeigen, wieviel an Zinsen gewonnen oder verloren ist, wodurch der Saldo, das Uebrigbleibende, der Unterschied zwischen Soll und Haben, ent-

ſprechend beeinflußt wird. Um zuerſt über die formellen Punkte der Conto-Correntausfertigung ins Klare zu kommen, erwähnen wir, daß der Conto-Correntertheiler eine Abſchrift ſeiner Bücher giebt. Wofür der Empfänger im Conto-Correntbuch Schuldner iſt, dafür iſt er es auch auf jenem Auszuge, ſo daß alſo, wenn wir ein ſolches Schriftſtück ausgefertigt erhalten, die Poſten des Credit im eigenen Buche auf dem Soll zu ſuchen ſind und daß die Poſten des Debet auf dem fremden Conto-Corrent bei uns im Credit verzeichnet ſtehen müſſen. Zur Ueberſchrift wählt man, außer den Bezeichnungen von Debet und Credit die Firma des Conto-Correntempfängers, ſo daß mithin die folgende Einrichtung Platz greift:

Debet Herr Ed. Becker in Berlin, in Conto-Corrent mit C. Röbel Credit

Der Zuſatz „in Conto-Corrent mit" wird oft ausgelaſſen, doch findet man auch noch die Erweiterung, daß das Abſchlußdatum genannt wird, z. B. per 31. Dezember 1865.

Bei dem einfachen Conto-Corrent ſchreibt man nur die Summen in die dafür beſtimmten Columnen unter genügender Angabe des Gegenſtandes, durch welchen Schuld oder Gutſchrift bedingt wurde, als „An Waaren", „Per Wechſel auf London" u. ſ. w., am Schluß wird der Saldo gezogen, die Addition gemacht, welche nun in den Columnen des Debet und Credit gleiche Reſultate zeigen muß, und der Saldo findet Vortragung nach der entgegengeſetzten Seite; ergab er ſich im Debet, ſo iſt er in Wahrheit Credit und umgekehrt.

Das Conto-Corrent mit Zinsberechnung verlangt Aufmerkſamkeit und Sorgfalt ſeitens desjenigen, der es aufſtellt und ausrechnet, für jeden auf dem Auszuge erſcheinenden Poſten muß die Zeit der Geldnutzung calculirt werden. Man hat hierbei die Wahl, entweder für jeden der Poſten den Zinsertrag einzeln auszurechnen, eine mühſelige Arbeit, oder aber nur die ſogenannte Zinsnummer (das Capital mit der Anzahl der Tage multiplicirt) aufzuſtellen, die Geſammtheit dieſer Zinsnummern im Soll und Haben zu vergleichen und erſt aus ihrem Saldo den Zinsbetrag zu ermitteln. Nehmen die Transactionen eines Hauſes nur geringen Umfang ein, ſo iſt es Regel, jährlich abzuſchließen, ſind ſie aber bedeutenderer Natur, ſo wird halbjährlich, auch wohl vierteljährlich Conto-Corrent ertheilt. In Deutſchland, wo die Einheits-Valuten (Thaler, ſüddeutſche, öſterreichiſche Gulden) einen verhältnißmäßig kleinen Werth repräſentiren, bleibt, wo das mit der Anzahl der Tage zu multiplicirende Capital in den Unterabtheilungen 15 Silbergroſchen, 30 Kreuzer ſüdd., 50 Neukreuzer öſterr., 8 Schilling Banko u. ſ. w. nicht erreicht, die Thaler-, Gulden-, Bankomarkzahl unverändert, ſie wird dagegen um 1 erhöht, wenn jene Beträge überſchritten werden. Gleichermaßen verfährt man bei den Zinsnummern (ſ. oben), indem nicht die ganze Zahl,

welche sich aus der Multiplication ergiebt, sondern nur eine durch 100 dividirte Zahl aufgeführt wird. Man streicht hierbei die letzten zwei Stellen des vollständigen Resultats ab und berücksichtigt die abgestrichenen zwei Zahlen, wenn sie unter 50 sind, überhaupt nicht, erhöht dagegen das Facit um 1, wenn sie über 50 hinausgehen. Für Frankreich, Italien, Rußland, Schweden u. s. w. gelten dieselben Usanzen, nur England, das nach dem sehr viel mehr ins Gewicht fallenden Pfund Sterling rechnet, macht eine Ausnahme, weniger in Bezug auf die Verwerthung der Unterabtheilungen, als in Bezug auf die Zinsnummern, welche ohne Division bleiben. Im deutschen Conto-Corrent würden beispielsweise 289 Thaler 26 Silbergroschen als 290 Thaler berechnet werden, diese auf 24 Tage gäbe 6960, dividirt durch 100 $69_{,60}$, was als 70 eingetragen wird. Hätte man 1232 Thlr. 4 Sgr. auf 38 Tage, so würde 1232 mit 38 zu multipliciren sein, und man ließe beim Ergebniß von 46816 die 16 ganz fallen, behielte also 468.

Die Ausrechnung der Zinsen geschieht nach zwei Methoden, die eine, welche Alles vom Abschlußdatum abhängig macht, die also beispielsweise sämmtliche Posten in ihrem Zinsertrage auf den 31. Dezember bezieht, die andere, welche ohne Ansehung eines bestimmten Abschlußtages von einem beliebigen Termine an rechnet und auf diesen die Calculation gründet. Unser Urtheil darüber, welche dieser zwei Behandlungsarten die zweckmäßigere sei, behalten wir uns vor bis dahin, wo wir bewiesen haben, daß die Resultate auch nicht die geringste Abweichung von einander zeigen. Um die Verschiedenheit der Ausgangspunkte darzulegen, nehmen wir an, es schulde Jemand am 31. Dezember 1000 Thlr. zu 6 Proc. Zinsen und zahle hierauf fortlaufend an jedem letzten eines Monats 200 Thlr. Am 31. Mai geschieht die Saldirung, — wieviel Zinsen wird der Schuldner zu entrichten haben? Eine in diesem Fall leichte, aber bei einem complicirteren Conto überaus schwerfällige und gar nicht durchzuführende Abrechnungsweise, welche hier nur als Grundlage unserer weiteren Schritte gelten soll, wäre die jedesmalige Ab- resp. Zuschrift der dem Conto angehörenden Posten nebst Ausmittelung der Zinsen. Wir sagten, es möge Jemand schulden am

31. December Thlr. 1000. — — und zurückzahlen am
31. Januar „ 200. — —. Es sind die 1000 Thlr. auf 1 Monat oder 30 Tage gebraucht = 300 Nummern

Saldo Thlr. 800. — —

28. Februar
zurück „ 200. — — Benützung von 800 Thlr. auf 30 Tage = 240 „

Saldo Thlr. 600. — —

31. März
zurück „ 200. — — 600 Thlr. auf 30 T. = 180 „

Saldo Thlr. 400. — —

30. April
zurück „ 200. — — 400 „ „ 30 „ = 120 „

Saldo Thlr. 200. — —

31. Mai
zurück „ 200. — — 200 „ „ 30 „ = 60 „

Das Capital ist abgezahlt, an Zinsen liefen auf aus . . 900 Nummern à 6%, 900 durch 60 dividirt, = 15 Thaler.

Wenn wir diese verschiedenen Positionen, die sich auf Schuld und Guthaben beziehen, in derjenigen Weise niederschreiben, wie sie die kaufmännische Rechnungsführung erheischt, das Debet und das Credit gesondert, so haben wir dort 1000 Thlr., hier eine gleiche Summe in fünf einzelnen Posten, deren jeder einen vom anderen verschiedenen Zahlungstermin aufweist. Die Rücksicht, welche bei der Zinsberechnung im Conto-Corrent genommen wird, läßt folgende zwei Erwägungen zu, um das richtige Resultat für die aus der Benutzung des Geldes erwachsenden Interessen zu gewinnen.

Erstens können wir uns die Sache so vorstellen. Es sind vom Schuldner benutzt worden 1000 Thlr. auf 5 Monate (vom 31. Dezember bis 31. Mai, an welchem Tage die letzte Abzahlung auf das Kapital geschah), hingegen hat deren Schuldner gut 4 Monate Zinsen auf 200 Thlr. (31. Januar bis 31. Mai), 3 Monate Zinsen auf 200 Thlr. (28. Februar bis 31. Mai), 2 Monate Zinsen auf 200 Thlr. (31. März bis 31. Mai) und 1 Monat Zinsen auf 200 Thlr. (30. April bis 31. Mai); die letzte Zahlung, welche am 31. Mai selbst geschah, kann das Ergebniß nicht mehr alteriren.

Die andere Betrachtung ist diese. Die am 31. Dezember schuldenden 1000 Thlr. sind nicht in ihrer Gesammtheit für die Zeit bis zum 31. Mai gebraucht worden, sondern von ihnen sind 200 Thlr. bis 31. Januar, also auf 1 Monat, fernere 200 Thlr. für die Dauer von 2 Monaten, fernere 200 Thlr. auf 3 Monate, fernere 200 Thlr. auf 4 Monate, und endlich ist die letzte Summe, ebenfalls 200 Thlr., bis 31. Mai, also auf 5 Monate benutzt worden. Für das Resultat sind, wie schon mehrfach erwähnt, beide Arrangements vollkommen gleich, wir haben aber noch darnach zu fragen,

ob die eine oder die andere solche Vorzüge besitze, um sie in der kaufmännischen Praxis besonders zu empfehlen, und hier darf man keinen Augenblick zweifelhaft sein, die zweite Methode voran zu stellen. Ihre Ausbreitung in den letzten Jahren, vorzüglich in Bankgeschäftskreisen, beweist zur Genüge, daß sie von größerem Werth sein müsse, als die bisher geübte Berechnungsart, und wir werden gleich selbst sehen, weshalb der neue Weg vorzugsweise eingeschlagen wird, worin denn eigentlich der Vortheil liegt.

Wir sagten in der Anführung der Erwägungsgründe für die erste Einrichtung, daß man sich die einzelnen Posten wirkend denkt, jeden für sich, in Bezug auf denjenigen Tag, an welchem der Abschluß, die Zinsberechnung, geschehen soll. In unserem Beispiel hatten wir 1000 Thlr., die vom 31. Dezember bis zum 31. Mai wirkten, andererseits 200 Thlr., welche nur vom 31. Januar bis zum letzteren Datum wirkten u. s. w. Es ist unzweifelhaft, daß für die Berechnung der Interessen nicht eher etwas geschehen kann, als bis dieses Datum, auf welches die Einzelheiten bezogen werden, bekannt ist. Noch ein zweiter Uebelstand gesellt sich dazu. Wird ein Conto für einen bestimmten Tag zum Abschluß gebracht, so kann es sich sehr leicht ereignen, daß manche Beträge in laufender Rechnung erst nach dem Datum fällig werden, das den Schlußtag bildet, z. B. kann eine Zahlung mit der Valuta des 3. Juli, des 7. Juli ꝛc. vermerkt stehen, während der Abschluß per 30. Juni geht. Es macht dies nothwendig, daß jeder derartige Werth auf denjenigen Tag zurück bezogen werde, der als Grundlage dient. Wir werden weiter unten die Consequenzen für die Notirung an der richtigen Stelle ziehen. Sowohl das Abwarten des Schlußtermins für die Beisetzung der Zinstage, für die Beifügung der Zinsnummern, als auch jede Weitläufigkeit, wenn die Valuta eines Postens nach dem Abschlußtage fällig ist, hört bei der zweiten Methode auf. Nur Eines ist in Betracht zu ziehen, ob und für welche Summe überhaupt noch Zinsen in Ansatz zu bringen sind. Der Unterschied zwischen den im Debet und Credit aufgeführten Beträgen, oder, wie wir ihn kurz zu bezeichnen gelernt haben, der Saldo muß noch stets seine Zinsen entrichten, weil wir uns ja die Hauptsumme in lauter Theile zerlegt denken, deren jeder in Anrechnung gebracht werden muß, wenn anders das Exempel stimmen soll. Unter Beibehaltung des uns oben bekannt gewordenen Rechnungsverhältnisses, das wir für unsere Zwecke nur dahin abändern, erst zu fragen: welche Summe an Kapital und Zinsen ist am 31. Mai zur Ausgleichung des Conto's zu zahlen? geben wir nachstehend die Lösung nach den bezeichneten zwei Richtungen hin, wobei auch das Nähere über die Behandlung der Zinsergebnisse zur Sprache kommen wird.

A.

Debet Herr . . . . in . . . . in Conto-Corrent mit . . . . **Credit**

			Valuta	Tage	Zins-Nrn.	Capital						Valuta	Tage	Zins-Nrn.	Capital		
1865			1864						1865								
Jan.	1	An Saldo	Dec. 31	150	1500	1000	—	—	Jan.	31	Per baar	Jan.	31	120	240	200	—	—
Mai	31	„ Zinf. Nr. 900 à 6%		.	.	15	—	—	Febr.	28	„ „	Febr.	28	90	180	200	—	—
									März	31	„ „	März	31	60	120	200	—	—
									April	30	„ „	April	30	30	60	200	—	—
									Mai	31	„ Zinszahlen-Saldo .		.	.	900			
									„	„	„ Saldo		.	.	.	215	—	—
					1500	1015	—	—							1500	1015	—	—
1865																		
Juni	1	An Saldo	Mai	31	.	215	—	—										

B.

Debet Herr . . . . in . . . . in Conto-Corrent mit . . . . **Credit**

			Valuta	Tage	Zins-Nrn.	Capital						Valuta	Tage	Zins-Nrn.	Capital		
1865			1864						1865								
Jan.	1	An Saldo	Dec. 31	„	„	1000	—	—	Jan.	31	Per baar	Jan.	31	30	60	200	—	—
Mai	31	„ Zin fen 6%		.	900	15	—	—	Febr.	28	„ „	Febr.	28	60	120	200	—	—
									März	31	„ „	März	31	90	180	200	—	—
									April	30	„ „	April	30	120	240	200	—	—
									Mai	31	„ Capital-Saldo Thlr. 200.	Mai	31	150	300			
									„	„	„ Saldo		.	.	.	215	—	—
					900	1015	—	—							900	1015	—	—
1865																		
Juni	1	An Saldo . . .	Mai	31	.	215	—	—										

Nehmen wir das Conto-Corrent A. zur Hand und vergleichen wir es mit B., so ist aus den Zinszahlen dasjenige ersichtlich, was wir als Unterschiedsmerkmal anführten; dort sehen wir im Soll des Conto's einen Zinsstamm, der seine Verminderung erfährt durch die verschiedenen Zinsstämme, die sich im Haben befinden, in B. finden wir dagegen den Saldo des Kapitals in verschiedene Theile zerlegt, deren jeder anzeigt, auf wie lange Zeit er benutzt ist und welche Zinsen auf ihn fallen. Bei A. steht Kapital und Interessen in innigem Zusammenhange, und wenn wir die Zinszahlen überall sofort in dem Geldwerth ausdrücken, den sie repräsentiren, so heißt es nichts anderes als: ebenso wie dem Conto 1000 Thlr. debitirt wurden, sind auch 25 Thlr. (1500 Zinsnummern : 6%) zu seinen Lasten und ebenso wie ihm 200 Thlr. creditirt wurden, sind auch 4 Thlr. (240 Zinsnummern) zu seinen Gunsten u. s. w. Hieraus folgt, daß der Abschluß der Zinscolumne in nichts von demjenigen abweichen kann, den die Kapitalrubrik erfährt, der Unterschied zwischen der kleineren und größeren Summe ist der Zinszahlensaldo, und wie der Saldo auf einem Conto nicht da effektiv Geltung hat, wo er sich ergiebt, sondern auf der entgegengesetzten Seite, so kann auch der Zinsbetrag nicht da ausgeworfen werden, wo er als Saldo steht, sondern er muß auf die andere Seite hinübergenommen werden. Ganz anders ist dies bei der Aufstellung ad B. Hier stellen die im Credit befindlichen Zinswerthe schon an und für sich dasjenige dar, was sie für das Debet bedeuten, die 60 in unserem Beispiel zeigen schon, daß die Benutzung von 200 Thlr. auf einen Monat 60 Nummern oder à 6% = 1 Thlr. bedingen, ebenso würden im Debet stehende Zinswerthe das ausdrücken, was dem Credit des Conto's zugute käme. Aus diesem Grunde kann ein Hinübernehmen des Zinszahlensaldo's nicht mehr stattfinden, derselbe drückt vielmehr schon aus, daß er an derjenigen Stelle auch effektiv Geltung habe, wo er als Saldo auftritt.

Wir wollen uns nun vergegenwärtigen, welche Modifikationen bei der einen oder der andern Methode eintreten, wenn die Valuta eines Postens oder mehrerer über den zum Abschluß gewählten Tag hinausgeht. Beispielsweise seien unter dem 15. und unter dem 20. November auf einem Conto belastet zwei Waarenposten, für welche ein dreimonatliches Ziel ausbedungen ist, mit Zinsvergütung à 5%. Aufstellung, wie unter A.:

Novbr. 15. An Waaren 4362 Thlr. 10 Sgr. Valuta 15. Febr. n. Jahres
" 20. " " 1258 " 1 " " 20. " " "

Werden nun die Bücher am 31. Dezember abgeschlossen, so heißt dies doch klar genug: der betreffende Waarenempfänger schuldet seinem Gläubiger die Beträge der Fakturen, wie oben angeführt, wird aber von letzterem die Valuta derselben auf den 31. Dezember gebracht, so muß dieser auch die Zinsen bis zu den respektiven Verfalltagen vergüten, in unserem Fall 45 Tage und 50 Tage. Würden die sich ergebenden Zinsnummern in dem Conto-Corrent so aufgeführt werden, wie dies das Schema A. näher gezeigt hat, so würde dies, statt einer Vergütung von Zinsen, deren Belastung zu Wege bringen, der Effekt wäre somit ein verkehrter. In solchem Fall hilft man sich damit,

die Zinsnummern zwar derartigen Posten hinzuzufügen, sie indeß in solch abweichender Weise zu notiren, daß sie nicht zur Addition gezogen werden können, sie werden vielmehr auf die entgegengesetzte Seite transportirt. Am deutlichsten wird die Abweichung, wenn man solche Zahlen mit einer anderen Dinte einschreibt; die Gewohnheit, hierzu rothe Dinte zu verwenden, hat den bezüglichen Zinsnummern die stehende Bezeichnung „rother Zinsnummern" verschafft. Mit Weglassung der Buchungsdaten und des Gegenstandes, durch welchen die Schuld entstand, also lediglich unter Nennung der Verfalltage, der Summen und der ins Spiel kommenden Zinsnummern würde das Conto-Corrent folgende Gestalt gewinnen:

per 15. Februar 45 Tage Nr. (1963) Thlr. 4362. 10. —		rothe Zinsnummern 2592
„ 20. „ 50 „ „ (629) „ 1258. 1. —		
Saldo der Zinsnummern 2592.		Zinsen Nr. 2592. à 5% Thlr. 36.

Die eingeklammerten Zahlen würden roth geschrieben sein, sie mußten, da sie nicht ins Debet gehörten, in das Credit getragen werden, der Saldo ergab, da keine wirkliche Zinsbelastung stattfand, 2592 Nummern, deren Betrag nunmehr ins Credit des Conto's, Kapitalrubrik, überging. War der Kaufmann früher 5620 Thlr. 11 Sgr. an den obengenannten zwei Terminen schuldig, so ist sein Debet durch die Zinsberechnung auf 5584 Thlr. 11 Sgr. verändert worden, das nunmehr jedoch per 31. Dezember geht. Ist das Conto eines Freundes so beschaffen, daß sich sowohl im Soll, wie auch im Haben rothe Nummern vorfinden, so ist große Vorsicht und Aufmerksamkeit nothwendig, um nichts zu übersehen.

Einfacher führt uns die andere Methode, deren Schema unter B. gegeben ist, zum Ziel.

Debet.

Novbr.	15	An Waaren	Febr.	15	90 Tage	3926	4362	10	—
„	20	„ „	„	20	95 „	1195	1258	1	—
						5121	5620	11	—

Credit

Decbr.	31	Per Capitalsaldo 5620. 11.	45 Tage	2529	
„	„	„ Zinsen à 5%	. .	2592	36 — —
„	„	„ Saldo	. .	.	5584 11 —
				5121	5620 11 —

Ohne sich mit rothen Zahlen plagen zu müssen, tritt in leichter, verständlicher Weise das Resultat hervor, zudem kann man mit Leichtigkeit bei

jedem Posten sofort die Tage und die Zinsnummern vermerken, und man ist somit im Stande, jeden Augenblick das Conto-Corrent fix und fertig machen zu können, während bei der andern Art der Aufmachung erst der Abschlußtag abgewartet werden muß. In Bankgeschäften, wo sich am 30. Juni und 31. Dezember diese Arbeiten bedeutsam anhäufen, ist es von Wichtigkeit, wenn man sich nicht mehr mit den Vorarbeiten aufzuhalten braucht und wir sehen deshalb auch die erleichternde Art der Zinsberechnung bereits vielseitig adoptirt. Der englische Kaufmannsstand, sonst eifrig darauf bedacht, sich Alles anzueignen, was den Geschäftsgang vereinfachen möchte, hat noch so gut wie keine Notiz von jener besseren Methode genommen, im Gegentheil macht er sich das Ding so schwer als nur möglich. Nicht zufrieden damit, sich die, eine leichtere Berechnung herbeiführende, Annahme von nur 360 Tagen für das Jahr entgehen zu lassen, nicht zufrieden damit, bei der wirklichen Anzahl der Tage zu verharren, bemerkt man auch vielfach in englischen Conto-Correnten, und füllten sie auch Bogen aus, jeden einzelnen Zinsbetrag ausgeworfen. Ein Rechenknecht, aus dem die verschiedenen Summen zusammengetragen werden, spielt den Haupthelfer.

Usanzen im Waarengeschäft.

Ueber kein Kapitel ließe sich mehr sagen, als gerade über dieses, und keines sind wir gezwungen, in so nothdürftigen Umrissen zu geben, als wiederum gerade dieses. Die Handelsgesetzgebungen der verschiedenen Staaten zu reproduziren, also dasjenige anzuführen, was als anerkanntes Recht gilt, nimmt einen Rahmen ein, für den es uns an Raum gebrechen würde, über die neben dem Recht herlaufenden Usanzen erschöpfend zu berichten, würde aber Bände und Bände füllen. Unter Usanzen versteht man vielfach gewisse eingebürgerte Gewohnheiten in der Behandlung von Geschäften, die eben weiter keine Autorität für sich haben als die Gewohnheit, um nicht in manchen Fällen zu sagen: den Schlendrian. Derlei Usanzen können sich über ganze Gebiete ausdehnen, sie können aber auch nur auf den einen Ort beschränkt sein, auf welchem sie maßgebend sind. Man hat diesem Gegenstande in der jüngsten Zeit eine erhöhte Aufmerksamkeit zugewendet und in manchen Städten Deutschlands sind Commissionen thätig, um festzustellen, welcher Art alle diese Erscheinungen sind und wie sie sich zu dem Gesetz verhalten. Daß vielfach Widersprüche mit dem Handelsrecht zu Tage treten durch diese Usanzen, mag nicht Wunder nehmen, mehr dürfte es auffallen, daß diese Widersprüche nur selten die Oberfläche des öffentlichen Lebens kräuseln, allein man wolle bedenken, daß entstehende Streitigkeiten in den wenigsten Fällen vor das richterliche Tribunal gebracht werden, die Parteien suchen sich, sofern nicht der Rechtsbruch von einer Seite hartnäckig aufrecht erhalten und von der anderen hartnäckig bekämpft wird, gütlich zu einigen und denken an die Lebensweisheit, daß ein magerer Vergleich besser sei als ein fetter Prozeß. Es ist z. B. ein unerhörter Zustand, ein Krebsschaden

im deutschen Waarengeschäft, daß man noch immer nicht einen letzten Termin der Creditgewährung festgesetzt hat. Ueberschaut man alle die verschiedenen Zweige, in denen der Waarenhandel thätig ist, so muß man eingestehen, daß die Zahlungsleistung mehr wie ein Freundschaftsdienst, den der Kunde so gelegentlich abmacht, aussieht, denn als eine wirkliche Gegenleistung für etwas, das ihm geleistet wurde. Das Schleppen und Dehnen ist so sehr an der Tagesordnung, daß eine Mahnung um die Regulirung alter Posten gar oft als eine Beleidigung angesehen und mit Entziehung der Kundschaft bestraft wird. Möge man, um die Saiten nicht gleich allzustraff anzuspannen, sich einmal erst darüber einigen, daß jede Schuld, welche über sechs Monate im Buch steht, mit Zinsen belegt werde, und hieran halte man auf das Strengste von allen Seiten fest.

In einzelnen Gebieten ist dasjenige, was Usanz ist, präzisirt worden, und Abschlüssen wird ein Formular unterbreitet, das die fraglichen Punkte in genauer Fassung erwähnt und nach dem sich die Parteien für die Erfüllung ihrer Verbindlichkeiten richten. In dieser Art sind die Schlußzettel bei Getreide-, Spiritusgeschäften u. s. w.

Wir lassen hier in aller Kürze die Handelsusanzen der bedeutendsten Plätze folgen. In Amsterdam ist es Gebrauch, bei den meisten Artikeln nicht die Tara zu ermitteln, sondern einen bestimmten Procentsatz dafür in Abzug zu bringen, so erhält man z. B. bei Rohzucker in Fässern 20% vergütet, außerdem 1% sogenanntes Gutgewicht und endlich 1% von der Kaufsumme; erfolgt die Abnahme und Zahlung innerhalb zwei Monaten nach abgeschlossenem Geschäft, so wird ein Sconto von $1^1/_2$% gewährt. Die Tara bei Kaffee ist 3% bei Ballen (bei Ceylon-Kaffee in Fässern kommt die wirkliche Tara in Anschlag). Wolle: Gutgewicht 1%, Tara 4% bei australischer, 3% bei südamerikanischer, Discont 1% von der Kaufsumme, per comptant noch 1%.

In Berlin wird das Getreide per Wispel von 25, resp. 24 Scheffel gehandelt, neuerdings überwiegend nach dem Gewicht und zwar wird dasselbe in Zollpfunden per Scheffel angegeben (Berliner Probe); zur früher allgemein üblichen und noch nicht ganz verdrängten holländischen Probe verhält sich jene wie 1 : 1,5428, so daß also z. B. ein 85pfündiger Weizen = 130,1380 amsterdamer Pfund (per Zak) wäre. Bei Colonialwaaren wird fast durchweg der wirkliche Nettoinhalt berechnet, nur Kaffee, Talg, Rüböl, verstehen sich Brutto, also einschließlich der Kisten und Fastage. Beim Spiritus beobachtet man insofern eine von den anderen Plätzen abweichende Praxis, als man den Preis angiebt für die Maaßeinheit nach dem Stärkegrad. Erstere ist 100 Quart, bei letzterem bilden 80 Proc. Tralles die normale Stärke*). Manufakturwaaren geben nach der Elle, bei den Preisen kommt

*) Der Volumenprocent-Aräometer, gemeinhin Alkoholometer genannt, ist eine Glasröhre, bei der man, nach dem Verfahren von Tralles, denjenigen Punkt, den sie im reinen Wasser erreicht, mit 0, denjenigen, den sie im absoluten, wasserfreien Weingeist erreicht, mit 100 bezeichnet. Die dazwischen liegenden Grade werden ermittelt,

die Breite des Stoffs in Betracht und der Sconto, der vielfach differirt, je nach den Artikeln. Bei den Färber-, Appretur- und Drucklöhnen kommen ſehr hohe Procentſätze für Sconto in Abzug. Feſtes hierüber läßt ſich durchaus nicht mittheilen. — Auch in Bremen ermittelt man bei Gewichtswaaren die wirkliche Tara, bei Tabak gewährt man ein viermonatliches Ziel. Von Brüſſel und Antwerpen möchte erwähnenswerth ſein, daß man die Rechnungen noch öfters in holländiſchen Gulden ausgeſtellt erhält und daß es, wie bei dem Wechſelkurſe auf Amſterdam, Uſus iſt, 189 holländiſche Gulden mit 400 Franken gleichzuſetzen. In Copenhagen exiſtiren für verſchiedene Waaren beſtimmte Taraſätze, für Pottaſche z. B. 10% bei petersburger, 18% bei finnländiſcher, für Talg 10% u. ſ. w., auch in Hamburg iſt dies der Fall. Getreide wird auf dieſem Platz nach dem Gewicht gehandelt, Lieferungsgeſchäfte „per Frühjahr" müſſen ſpäteſtens am 15. März abgewickelt ſein, bei Tabak wird, je nach den verſchiedenen Sorten, bald die wirkliche, bald eine uſanzmäßige Tara in Abzug gebracht; ſind die Preiſe in Courant geſtellt, ſo wird das Bankagio feſtſtehend mit 25% in Anſchlag gebracht, während man ſonſt meiſtens auf 27% hält. Die alljährlich in Leipzig abgehaltenen Meſſen (Jubilate-, Michaelis-, Neujahrsmeſſe) dauern 3 Wochen, die erſte Woche iſt die Böttcher-, die zweite die Meß- und die dritte die Zahlwoche. In letztere fällt der Zahltag und zwar auf den Donnerſtag derſelben, nur bei der Neujahrsmeſſe wird ſtabil auf den 12. Januar gehalten, fällt dieſer auf einen Sonntag, ſo iſt am 13. Januar Zahltag. Die Jubilatemeſſe wird eingeläutet an dem Sonntag, der dieſe Bezeichnung führt, die Michaelismeſſe am Sonntag nach Michaelis, die Neujahrsmeſſe nimmt mit dem 27. Dezember ihren Anfang, doch iſt eine Agitation im Gange, um dieſen Anfangstermin auf den 2. Januar hinauszuſchieben, weil gerade in der Zeit zwiſchen Weihnachten und Neujahr bei den Kaufleuten die Waarenaufnahme behufs der Inventur geſchieht. Die auf einer Meſſe gemachten Geſchäfte werden zu einem großen Theil gegen Accepte, in der nächſten Meſſe zahlbar, gemacht. In London, Leeds, Bradford u. ſ. w. iſt das dem Käufer eingeräumte Ziel für gewöhnlich 3 Monate mit $2^1/_2$% oder netto, für ſpätere Zahlung werden Zinſen berechnet, bei niedrigem Discontoſtande 5% im Conto-Corrent, bei hohem Disconto nach dem augenblicklichen Preisſtande des Geldes. Die Behandlung der Tara iſt ſehr verſchieden. Commiſſionshäuſer berechnen 2%, Auktionseinkäufe haben $^1/_2$% zu tragen. Das Lübecker Waarengeſchäft hat theils einen feſten Taraſatz für verſchiedene Artikel angenommen, theils wird die wirkliche Tara beachtet, das früher übliche Gutgewicht iſt dagegen vollſtändig in Wegfall gekommen. Die Beſtimmungen beim Getreidehandel

---

indem man 1, 2, 3, 4 u. ſ. w. Theile Waſſer mit 99, 98, 97, 96 u. ſ. w. Theilen Alkohol miſcht. Spiritus von 80 Grad Tralles bezeichnet ſomit ein Compoſitum von 20 Theilen Waſſer mit 80 Theilen Alkohol. Die ſonſt noch aufgeſtellten Eintheilungsmethoden des Alkoholometers (z. B. nach Beck, Cartier) ſind wenig in Gebrauch.

ſind mit denen von Hamburg gleichlautend. Für die Einfuhr und den Handel von Newyork ſind beſtimmte Taraſätze feſtgeſetzt, die theils nach Procenten, theils nach Pfunden geben. Commiſſionäre im Waarengeſchäft berechnen 5% für Importen, $2\frac{1}{2}$% beim inländiſchen Geſchäft, bei der Zurückziehung von Conſignationsaufträgen ermäßigen ſich die Sätze auf die Hälfte, mit Ausnahme desjenigen Betrages, der für Koſten aufgelaufen iſt. Die Creditfriſt in Paris iſt 60 Tage, auch 90 Tage, mit 2 bis $2\frac{1}{2}$% Sconto, auf die ſonſtigen, amtlich feſtgeſtellten Handelsgebräuche einzugehen, verbietet uns der beſchränkte Raum. In St. Petersburg hält man ſich für manche Waaren an die effektive Tara, bei anderen gilt eine uſanzmäßige. Bei Einkäufen wird eine Proviſion von 2%, eine Courtage von $\frac{1}{2}$% in Rechnung geſtellt, die Commiſſionsgebühr beim Verkauf iſt auf 3% zu veranſchlagen, die Courtage iſt hierbei ebenfalls $\frac{1}{2}$%. Zu dieſen Koſten kommen noch Wechſelſpeſen ꝛc. Die in Stockholm zu gewährende Creditfriſt iſt vorwiegend eine ſehr ausgedehnte, die meiſten Häuſer nehmen ein Ziel von 6 bis 9 Monaten in Anſpruch. Bei in Thaler preuß. Courant geſtellten Preiſen erfolgt die Regulirung über Hamburg vielfach zum Courſe von 300 Mark Banko für 150 Thaler. Taraberechnung meiſtens die wirkliche. Auch für Wien iſt dies geſetzlich geboten. An Commiſſionsgebühr für Ein- und Verkaufsgeſchäfte iſt gemeinhin 2% zu entrichten, an Courtage $\frac{1}{2}$%. Die Notirung des Spiritus geſchieht per Eimer und per Grad, doch hat man ſich in Bezug auf den letzteren Punkt vorzuſehen, ob der alte oder der neue Grad gemeint iſt. Der neue iſt der nach Tralles (ſ. Berlin und Anmerkung dazu), der alte iſt der nach Wagner, welcher zu erſterem, wie $1 : 2\frac{1}{2}$ ſteht; 32 Grad Wagner ſind z. B. = 80 Grad Tralles; die Notiz von 66 Neukreuzer per 32 Wagner bringt den Preis des Eimers Spiritus auf $66 \times 32 = 21$ fl. 12 Neukreuzer.

Die Güterbeförderung.

Die Beſchaffenheit einer großen Zahl von Waaren iſt nicht eine ſolche, daß man ſie in dem Zuſtande, in dem ſie ſich beim Produzenten befinden, nach entfernten Orten verſchicken könnte. Die Stufe der Veredelung, welche ſie erreicht haben, der Werth, den ſie auf dem Markte haben, endlich der Schutz, den man ihnen angedeihen laſſen muß, um ſie vor der Zerſtörung durch äußere Einflüſſe, vor dem Diebſtahl zu bewahren, Alles dies veranlaßt, ſolche Waaren in einer ihrer beſonderen Natur angepaßten Weiſe behandeln, verpacken zu laſſen. Der verhältnißmäßig geringſten Fürſorge brauchen ſich zu erfreuen Erderzeugniſſe, Pflanzenprodukte geringerer Gattung u. ſ. w., wogegen die leicht dem Verderben ausgeſetzten Waaren, wie Getreide ꝛc., Halb- und Ganzfabrikate ſchon einer außerordentlichen Sicherung bedürfen. Man giebt ihnen dieſe durch wohlverwahrte Räume (z. B. Beförderung von Feldfrüchten in wohlconditionirten Fahrzeugen), oder man iſt, wo der zur Verfügung ſtehende Raum nicht von einem Verfrachter allein gefüllt werden

kann, zu einer Verpackung der Waaren, abgesonderte Frachtstücke, Collis, genöthigt. Je nach den Materialien, welche der Verpackung zu Gebote stehen, je nach der Beschaffenheit der Waare, wählt man die Emballage. Solcher Materialien giebt es mannigfache: Säcke in verschiedenen Stoffen, Häute, Rohrgeflechte u. s. w. werden benutzt, endlich spielt das Holz, das zu Kisten zusammengefügt wird, eine hervorragende Rolle. Manufakte geringerer Gattung, auch solche, die nicht durch eine derartige Behandlung leiden, werden in Ballen verfandt; der Inhalt wird gut geschnürt, mit Stroh umgeben und dann mit grober, sogenannter Packleinwand umnäht, um schließlich durch fest angezogene Stränge einen ferneren Halt zu gewinnen. Waaren, welche sehr empfindlich sind, werden in Pappschachteln, sogenannte Cartons, gethan, die einfach, bisweilen auch reich ausgestattet sind. Bei Holzkisten, die nicht gefugt sind, muß man sich vorsehen, daß die Nägel nicht hervorstehen, man pflegt sie mit Papier auszulegen. Bei überseeischer Beförderung genügt nicht die Verpackung in Holzkisten, vielmehr erhalten sie einen Zinkeinsatz, der gut verlöthet wird, damit, wenn Wasser in das Schiff dringt, keine Feuchtigkeit die Waare trifft.

Auf die Beförderungswege für Waarentransporte übergehend, stellt sich als der billigste Weg der Wasserweg heraus. In der Binnenschifffahrt sind Kähne thätig, um Waaren von einem Ort zum anderen zu führen; auf dem Meere gehen die Schiffe hin und her, Küstenfahrzeuge und Fahrzeuge von großem Tonneninhalt. Für die Lebhaftigkeit der Handelsbeziehungen ist es von außerordentlicher Bedeutung, die Wasserstraßen und Häfen zu vervollkommnen, Hindernisse, welche die Natur in den Weg legte, zu beseitigen und auch solche Hindernisse wegzuräumen, welche die Benutzung jener Wege und Aufenthaltsorte verkümmern. Auf den Flüssen, die verschiedener Herren Gebiete durchströmen, erheben sich öfters Schranken durch die Erhebung von Zöllen, diese abzulösen oder sie auf den allergeringsten Satz zu reduciren wird die Sorge jeder vernünftigen Regierung sein. Die Abschließung von Frachtverträgen liegt an allen Orten in der Hand der Schiffsmakler, welche für die Ausladung oder Auslöschung, für die Frachteinziehung, für die Besorgung von Gütern zur Einladung und Weiterschaffung bemüht sind. Das Frachtgeschäft auf dem Land- und Eisenbahnwege im großen Verkehr kennt diese Mittelspersonen eigentlich nicht, man wendet sich direkt an die Fuhrleute oder an die Spediteure, welche das Gut aus dem Hause abholen und für seine Weiterverladung besorgt sind. Die auflaufenden Spesen werden, wo keine entgegengesetzte Verfügung getroffen ist, nachgenommen, d. h. der Transportant vergütet sie und läßt sich die Kosten vom Empfänger vergüten. In gleicher Weise wird verfahren, wenn dem Adressaten die Waare nicht eher ausgeliefert werden soll, als bis er sie bezahlt hat. In den Frachtbriefen ist eine besondere Rubrik vorhanden, welche diesen Punkt vorsieht und welche mit demjenigen Betrage ausgefüllt wird, der zu entrichten ist. Die Erhebung bei dem Gütertransportanten kann geschehen, sobald der Bericht von der wirklich geschehenen Zahlung eingegangen ist. Ueber die Versicherung von Gütern während des Transports äußern wir uns in dem Ar-

tikel „Versicherungsgeschäft“ (s. Band 2. Ein Blick auf andere Geschäftszweige).

Für kleinere Packete, auch für größere Gewichtsstücke auf kleine Strecken bedient man sich vorzugsweise der Post, hier ist eine Schnürung, mindestens aber eine genügende Siegelung der Packete vorgeschrieben.

Uns über die verschiedenen Frachtsätze auszulassen, müssen wir vermeiden, es wäre dies auch schon insofern zwecklos, als Angebot und Nachfrage die Frachtsätze beeinflussen und regeln, und weil auch vielfach Aenderungen eintreten auf Wegen, die von jenen Faktoren des wirthschaftlichen Lebens weniger berührt werden, z. B. auf den Eisenbahnen.

Der Frachtbrief ist bei der Verladung von Gütern, sie geschehe auf welchem Wege sie wolle, das Begleitpapier, aus welchem Alles zu ersehen sein muß, was auf Beförderung, Auslieferung, Behandlung u. s. w. Bezug hat. Hierzu gehören die Angaben über den Absender, über die Marke und Nummer der Colli, über deren Inhalt, Gewicht oder Raummaaß, über den Adressaten, über den Frachtsatz, wo ein solcher besonders bedungen wird, über den Schadenanspruch bei nicht erfolgter rechtzeitiger oder bei schlechter Ablieferung. Bei Seeschiffen führt der Frachtbrief die Bezeichnung „Connaissement, Connossament.“ Wir halten es für überflüssig, Beispiele dieser verschiedenen Frachtbriefe, Ladescheine u. s. w. zu geben, man bekömmt die Formulare zu Kauf und es bedarf dann nur noch der Ausfüllung der verschiedenen Rubriken, in denen man sich mit Leichtigkeit zurechtzufinden vermag.

5682805

Druck von Otto Wigand in Leipzig

1 GEN 1870

Ferner erſchien in demſelben Verlage:

Theorie des Handels.

Volkswirthſchaftslehre. Handelsgeſchichte. Handelsgeographie.
Die Rechtskunde des Kaufmanns.

Von

R. Gellert, Katte, O. Vollmer, H. Lüders.

Zweite wohlfeile Ausgabe.

gr. 8. 1869. Preis 1 Thlr. 15 Ngr.

Das

Manufakturwaarengeſchäft

Fabrikation und Vertrieb.

Von

Dr. Biſchoff, Dr. Max Weigert, O. Vollmer, R. Gellert.

Mit zahlreichen in den Text gedruckten Abbildungen.

Zweite wohlfeile Ausgabe.

gr. 8. 1869. Preis 1 Thlr. 10 Ngr.

Druck von Otto Wigand in Leipzig.

CIARDI CARL
LEGATURE DI
*
Piazza Mentana N. 4 - FIRENZE